

■ **TA Hydronics** **Übernahme** **durch IMI-Konzern**

Im Zuge des globalen Zusammenwachsens der Märkte konzentrieren sich Konzerne auf die Kernbereiche Ihres Know-how's. So hat die Incentive Gruppe, deren Schwerpunkte im medizinisch-technologischen Gebiet liegen, die TA Hydronics an den britischen IMI-Konzern veräußert.

IMI wurde 1978 nach Loslösung von ICI gegründet und ist heute einer der führenden Konzerne Großbritanniens mit einem Umsatz von ca. 3,62 Mrd. DM. 17 000 Mitarbeiter sind weltweit in 30 Staaten tätig.

TA Hydronics gehört nun zum Geschäftsbereich Haustechnik, der 35 % des IMI-Umsatzes erwirtschaftet und wird als selbständiges Unternehmen unter dem jetzigen Firmennamen und gleicher Leitung weitergeführt.

■ **Nürnberger Bund** **Eröffnung des Vergleichsverfahrens**

In Abstimmung mit dem vorläufigen Vergleichsverwalter hat der Vorstand der Nürnberger Bund Großeinkauf e. G. (NB) Ende März 1997 die zur Eröffnung des Vergleichsverfahrens notwendigen Unterlagen und Erklärungen beim Amtsgericht Essen eingereicht.

Mit einer Entscheidung seitens des Amtsgerichts über die Eröffnung des Vergleichsverfahrens ist voraussichtlich Ende April 1997 zu rechnen. Am Verfahren werden etwa 3500 Vergleichsgläubiger – davon ca. 700 NB-Mitglieder – teilnehmen. Die Vergleichsquote auf die Forderungen aller Vergleichsgläubiger soll bei voraussichtlich 35 % liegen.

Vor dem Hintergrund der zwischenzeitlichen Unternehmensentwicklung hat der NB-Vorstand gemeinsam mit dem vorläufigen Vergleichsverwalter das im Oktober 1996 vorgestellte Sanierungskonzept aktualisiert und ausgebaut. Im Rah-

men einer außerordentlichen Generalversammlung sollen die NB-Mitglieder Mitte Mai 1997 umfassend informiert werden und über die laut Satzung notwendigen Maßnahmen entscheiden.

■ **Wilo-Salmson** **Umsatzplus im Pumpengeschäft**

Die Wilo-Salmson AG, Dortmund, einer der führenden europäischen Hersteller von Pumpen für die Gebäude- und Heizungstechnik (bestehend aus den Unternehmungen Pompes Salmson S.A., Wilo und WSC S.A.) konnte im Geschäftsjahr 1996 den Umsatz um nahezu 7 % auf 732 Millionen DM für das reine Pumpengeschäft erhöhen. Auf den deutschen Markt entfielen 274 Millionen DM (37 %) und auf Frankreich 125 Millionen DM (17 %) des Umsatzes. Auf die übrigen europäischen Märkte entfielen 304 Millionen DM und auf die außereuropäischen Gebiete 29 Millionen DM.

Für 1997 erwartet die Wilo-Salmson-Gruppe ein weiteres Umsatz- sowie auch ein spürbares Ertragswachstum. Die Schwerpunkte liegen dabei wiederum im Sanitärgeschäft sowie im Ausland außerhalb der Kernmärkte Deutschland und Frankreich.

■ **Vaillant** **Umsatzsteigerung**

Im Vergleich zum Vorjahr hat Vaillant seinen Umsatz von knapp 1,8 Milliarden Mark um rund 4 % auf über 1,9 Milliarden Mark gesteigert. Bis 1999 soll die 2,5-Milliarden-Marke erreicht sein.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr beschäftigte das Unternehmen rund 7000 Mitarbeiter, davon 6000 in Deutschland.

■ **Fröling** **Dr. Ludemann neuer Geschäftsführer**

Dr.-Ing. Peter Ludemann wurde mit Wirkung vom 1. 2. 97 zum neuen Geschäftsführer der Firmen Fröling Overath und Marzahna bestellt.

Dr. Ludemann tritt die Nachfolge des technischen Geschäftsführers Josef Marcour an. Marcour geht mit Erreichen der Altersgrenze in den Ruhestand, wird aber dem Unternehmen weiterhin beratend zur Verfügung stehen.



Dr. Ludemann ist im Werk Overath-Untereschbach zuständig für den Bereich Fertigung, Entwicklung, Beschaffung und Kundendienst. Für das Fröling-Werk Marzahna in den neuen Bundesländern übernimmt er die Funktion des zweiten Geschäftsführers.

■ **Smeets** **Deutsche Vertriebsgesellschaft**

G. J. L. Smeets, Direktor, hat mit seinem Sohn und Hans Berhorst im November 1996 die Smeets Luftbehandlungssysteme GmbH in Dortmund gegründet. Die Smeets Luchtbehandlung BV ist seit mehr als 12 Jahren in Deutschland aktiv. Um vor Ort präsent zu sein, hat man sich entschieden, den deutschen Markt als Vertriebsgesellschaft direkt zu bedienen (44227 Dortmund, Telefax 02 31/9 75 97 84).

Das Kerngeschäft bezieht sich auf kontrollierte Wohnungslüftung und Frischluftheizung. Es soll dem Handwerk und den Planern, u. a. durch Schulungen sowie Unterstützung in der Auslegung und Einregulierung der Anlagen, die Möglichkeit gegeben werden, ein solides Standbein für die Zukunft aufzubauen.

■ **Buderus** **Lizenzvertrag mit Abig**

Zur Absicherung ihrer Zusammenarbeit auf dem Brennersektor haben die Abig-Werke, Überlingen, und Buderus Heiztechnik einen Lizenzvertrag abgeschlossen und sich zur gegenseitigen Unterstützung bei der Weiterentwicklung ihrer Produkte verpflichtet. Außerdem wurden Abig-Brenner für andere Anwendungen und Leistungsbeispiele in das von Buderus vertretene Brennerprogramm aufgenommen und die Lieferung von Komponenten aus der Buderus-Produktion für Abig-Wärmeerzeuger vereinbart.

■ **Keramag** **Sanitec beteiligt sich an Lecico-Gruppe**

Die Sanitec Ltd. OY (Helsinki), Muttergesellschaft der Keramag AG (Ratingen), übernimmt wesentliche Beteiligungen an der Lecico-Gruppe, dem führenden Anbieter von Badkeramik in Ägypten und im Libanon. Die Lecico-Gruppe weist für 1996 einen Umsatz von 81 Mio. \$ (ca. 134 Mio. DM) aus und beschäftigt derzeit 3080 Mitarbeiter. Das Tochterunternehmen in Ägypten tätig als Marktführer mit 2400 Mitarbeitern Umsätze von 61 Mio. \$. Die Fabrik in Alexandria produziert derzeit jährlich über 2 Mio. Keramik-einheiten und 8 Mio. m² Wand- und Bodenfliesen.

■ Neuordnung SHK-Messen in Leipzig und Berlin perfekt

Entsprechend den Abkommen mit der Berliner Messegesellschaft sowie der Leipzig Messe GmbH wird künftig – im Wechsel zwischen Berlin und Leipzig – alle zwei Jahre eine SHK-Messe in den neuen Ländern stattfinden. Die Neuordnung war nötig, da die Industrie in der jetzigen, stagnativen Phase ihre Ausgabenseite optimieren muß.

schen Berlin und Leipzig vor. Als Termin für die erste SHK-Messe in Leipzig wird ein Datum im Jahr 1999 angestrebt. Die Ausstellerseite wird in die weiteren Gespräche eingebunden.“ Die TGA Leipzig dürfte damit der Vergangenheit angehören. Rudolf Peters, Landesinnungsmeister des Fachverbandes NRW, einer der Trägerverbände der TGA Leipzig, hatte noch am Tag zuvor schlichtweg erklärt: „Ich halte die TGA Leipzig für überflüssig.“

des Bundesverband Öl- und Gasfeuerung (BVÖG) den Reigen der SHK-Messen.

■ Solar '97 Beispielhafte Solarprojekte gesucht

„Beispielhafte Solaranlagen“ ist das Motto eines Wettbewerbs, der zur Sonnenenergiemesse „Solar '97“ (vom 27.–29. Juni in Pforzheim) ausgeschrieben wurde. Teilnahmeberechtigt sind alle

Beteiligten eines bereits realisierten Solarprojekts aus den Bereichen Solarthermie und Photovoltaik. Eine Jury prämiert die besten Projekte. Ein Teil der eingereichten Projekte wird während der Messe in einer Plakatausstellung zu sehen sein, die im Anschluß auch als Wanderausstellung genutzt werden soll. Einsendeschluß für die Unterlagen ist der 16. Mai 1997. Weitere Infos vom Messebüro per Telefon (07 11) 65 30 30 oder Fax (07 11) 65 30 33.



Ein Prosit auf die SHK-Messen in Leipzig und Berlin v. r.: Dr. Bernd Aris, Michael Kynast, Ulrich Kromer, Dietrich Roesse, Dr. Rinckenburger, Bruno Schlieffe, Hubert Minter, Wilfried Froberg, Dr. Michael Dimanski, Detlev Pfeil, Hans Müller, Dr. Joachim Eulenstein und Paul Freitag

Deshalb gibt es schon seit geraumer Zeit Bestrebungen, die Regionalmesselandschaft neu zu ordnen und die Anzahl der Ausstellungen zu reduzieren. Die Vereinbarung der Handwerksverbände Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen mit der Messe Leipzig trug diesem Wunsch Rechnung. Am 18. April gaben die neuen Partner folgende Erklärung ab:

„Die SHK-Fachverbände der jungen Bundesländer und die Innung Berlin haben sich mit der Leipziger Messe am 18. 4. 1997 über die wesentlichen Punkte zur Durchführung von SHK-Messen in Leipzig geeinigt. Das Ergebnis sieht eine Alternierung zwi-

Die langjährigen Bestrebungen, die Messelandschaft neu zu ordnen und die Regionalmessen ökonomisch sinnvoll zu strukturieren, haben nun zu einem Resultat geführt. Die ISH als weltweite Leitmesse und die vier SHK-Messen in Hamburg, Essen, Berlin/Leipzig und Nürnberg dürften ausreichen, das Informationsbedürfnis der Branche zu befriedigen. Als nächste Regionalmesse wird vom 15. bis 19. Oktober 1997 die SHK in Berlin stattfinden. Damit ergänzt nur noch die Intherm/Stuttgart

■ Hansa Hand-in-Hand-Erfolgsprogramm

Als Beitrag zur Unterstützung des Sanitärhandwerks starten die Hansa Metallwerke AG jetzt eine Marktoffensive unter dem Motto „Hansa, Handel, Handwerk – Hand-in-Hand-Erfolgsprogramm“. Erklärtes Ziel des Programms ist es, die Position des Fachhandwerks in einem schwierigen Markt zu stärken. In partnerschaftlicher Zusammenarbeit will Hansa deshalb auf allen Ebenen aktiv werden. Symbolisch für diese Partnerschaftsaktion stehen die drei Musketiere mit ihrem Motto „Einer für alle, alle für einen“.

Spruch der Woche

Fortschritt ist oft nur möglich, wenn man intelligent gegen die Regeln verstößt.

(B. Barlog)

Allen Fachhandwerksbetrieben, die sich am Erfolgskonzept beteiligen, stellt Hansa verkaufsfördernde Maßnahmen und Serviceleistungen, wie Beratung zur Laden- und Schaufenstergestaltung, Schulungen, Checklisten-service oder den Hansa-Partnerservice, zur Verfügung. Außerdem versendet oder verteilt der Armaturenhersteller im Namen des Fachhandwerkpartners individualisierte Werbemittel, um die Verbraucher in der jeweiligen Region auf das Angebot und die handwerkliche Kompetenz des Fachbetriebs aufmerksam zu machen. Zentrale Hansa-Maßnahmen sollen für zusätzlichen



Werbedruck sorgen. Insgesamt erhalten die Fachbetriebe mit dem Hand-in-Hand-Erfolgsprogramm ein Konzept in die Hand, das nicht nur für steigenden Umsatz und Kundenbindung sorgt, sondern auch den zeitlichen und finanziellen Werbe- und Marketingaufwand des einzelnen Betriebs deutlich reduziert. Bei Fragen helfen die speziell eingerichteten Partner-Hotlines weiter.