

## ■ **Nowea** **Messen** **zusammengelegt**

Im Interesse von Ausstellern und Besuchern haben Nowea International, IEG-Solingen und VneshExpoBusiness Kiew beschlossen, 1997 die Veranstaltungen „Santec/Klimatec“ und „Ukrainatherm – Ukrainaecologia-Ukrainacontrola“ zusammenzulegen. Statt zwei Messen mit sich teilweise überschneidender Thematik in kurzer Folge wird es vom 14.–17. Oktober 1997 in Kiew eine SHK-Messe mit umfassenderem Angebot geben. Darauf haben sich die Veranstalter, Nowea International (Düsseldorf), IEG-Solingen und VneshExpoBusiness (Kiew), geeinigt. Die thematischen Schwerpunkte dieser für den gesamten ukrainischen Markt wichtigen Veranstaltung sind die Bereiche Sanitär, Heizung, Klima, Lüftung, Umweltschutz sowie Meß- und Regeltechnik.

## ■ **TA-Hydraulics** **Per Borgvall** **neuer Präsident**

Bernt Hedblom tritt nach mehr als 40 Jahren Tätigkeit in verschiedenen Positionen des Unternehmens als Präsident von Tour & Andersson Hydraulics Ende '96 zurück. Sein Nachfolger wird der derzeitige Bereichsleiter für Marketing und Entwicklung bei TA-Hydraulics,



Per Borgvall (38), der früher bereits in diversen Positionen der Uponor-Gruppe tätig war und inzwischen u.a. Mitglied bei Chalmers Institute of Technology ist. Mit dieser neuen Aufgabe ist Per Borgvall fortan Präsident von rund 1000 Beschäftigten in einem Unternehmen, das rund 220 Mio. DM Jahresumsatz erwirtschaftete.

## ■ **BGW** **Präsidium wieder-** **gewählt**

Dr. Erich Deppe, Vorsitzender des Vorstandes der Stadtwerke Hannover AG, ist erneut zum Präsidenten des Bundesverbandes der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft e. V. (BGW) gewählt worden.

Zum 1. Vizepräsidenten wurde Ulrich Hartmann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Hamburger Gaswerke GmbH, wiedergewählt. Friedrich Späth, Vorsitzender des Vorstandes der Ruhrgas AG, ist erneut zum 2. Vizepräsidenten gewählt worden.

## ■ **KSB** **Neue Konzernstruktur**

Während der Auftragseingang 1996 im KSB-Konzern um 1,6 Prozent auf 2,1 Milliarden DM stieg, war er bei der AG mit 1,1 Milliarden DM um 4,7 Prozent rückläufig. Dieses im zweistelligen Millionenbereich negative Ergebnis führt das Unternehmen auf Restrukturierungsmaßnahmen zurück, die nach dem 55-Millionen-Verlust 1995 im vergangenen Geschäftsjahr durchgeführt wurden. Sie haben eine Kostentlastung von 220 Millionen DM für die Standorte Deutschland und Frankreich zum Ziel. Ein wesentliches Element ist die Neuorganisation des gesamten Konzerns in drei welt-

weit verantwortliche Pumpendivisionen sowie die Bereiche Armaturen, Service und Gießerei zum 1. Januar 1997. Der Bereich Pumpen wurde unterteilt in Gebäudetechnik, Industrie- und Wassertechnik sowie Energie- und Öltechnik. Der Unternehmensbereich Armaturen umfaßt die neugegründete KSB Armaturen GmbH & Co. KG in Deutschland, den Bereich KSB-AMRI in Frankreich (Klappen) und die Sisto Armaturen S.A. in Luxemburg mit ihren Membranventilen.

## ■ **Hudevad** **Ehrgeizige Ziele**

Hudevad Deutschland verbuchte im abgelaufenen Geschäftsjahr 1996 ein Umsatzplus von rund 25 %. Damit stieg der Umsatz auf 30 Millionen/DM. Für das gegenwärtige Geschäftsjahr

volumen bei Planradiatoren von DM 300 Millionen in Deutschland – einem Marktanteil von ca. 17 % in diesem Marktsegment.

## ■ **Alape** **Verkaufsleitung** **neu formiert**

Udo Stukenbrock unterstützt seit Januar '97 Gerd Beyer als neuer „Verkaufsleiter Sanitär“ und ist im Rahmen der neuen Aufgabenteilung verantwortlich für den Geschäftsbereich „Badeinrichtungen“. In der Sanitärbranche bekannt ist Udo Stukenbrock aus seiner langjährigen Tätigkeit in Vertrieb und Marketing für Twick & Lehrke. Gerd Beyer widmet sich in Zukunft vorrangig der Koordination des Objektgeschäftes mit dem Ziel, dieses Auftrags- und Umsatzpotenzial in die bewährte Partnerschaft



Das neuformierte Alape-Verkaufsteam (v. l.): Stefan Grundl, Gerd Beyer und Udo Stukenbrock

rechnet die deutsche Niederlassung des international tätigen dänischen Heizkörper-Herstellers Hudevad A/S, Odense, mit einem abermaligen Plus von knapp 20 %. Bis zum Jahre 2000 soll in Deutschland ein Umsatz in der Größenordnung von gut 50 Millionen bei konstant bleibender Belegschaft erreicht werden. Dies entspräche nach den gegenwärtigen Zahlen – Hudevad rechnet mit einem Gesamt-

mit dem Sanitär-Fachgroßhandel einzubinden. Als dritter im Bunde übernimmt Stefan Grundl als „Verkaufsleiter Intern“ die Verantwortung für die reibungslose interne Organisation der Verkaufsaktivitäten.

### BCZ Preisträger

Im vergangenen Jahr veranstaltete BCZ – Boliden Cuivre & Zinc (Deutschland), Hersteller von Sanco- und Wicu-Rohr, einen Wettbewerb zur künstlerischen Verwendung von Kupferrohr. Der Phantasie waren dabei keine Grenzen gesetzt. Aus der großen Zahl von eingereichten Arbeiten wählte die unabhängige Jury 15 Objekte aus, von denen sie dreien die ersten Plätze zuerkannten. Den mit 7000 DM dotierten ersten Preis erhielt Toni Nick, Heizungsbauer aus Bell. Er präsentierte die 31 cm hohe und 58 cm lange Nachbildung einer Harley Davidson. Den zweiten Platz, der mit 5000 DM ausgeschrieben war, errangen Hartmut Husmann, Grafiker, und Harald Wengler, Metallbauer, beide aus Frankfurt. Sie hatten einen futuristischen Brunnen eingereicht, der den

Vorteil der Verwendung von Kupferrohr in Zusammenhang mit Trinkwasser verdeutlichen soll. Den dritten Preis, und damit 3000 DM, erhielt Gilghardt Leuschner, Klempner aus Aichtal, für die Nachbildung des Flugapparates von Otto Lilienthal. Was den Kreativwettbewerb anbelangt, soll dieser – aufgrund der positiven Resonanz – im Jahr 1998 erneut durchgeführt werden.

### Riello Brennerabsatz gesteigert

Die norditalienische Firmengruppe Riello Bruciatori Legnago S.p.A. (R.B.L.) gehört zu den führenden Herstellern von Heiztechnik und sieht sich selbst mit einem Marktanteil von 19 % als Europas größten Brennerhersteller. Nach Angaben des Unternehmens soll der weltweite An-

teil im Marktsegment Brenner bei 11,5 % liegen. R.B.L. produziert 120 verschiedene Brennermodelle mit einer Leistungskapazität von 9 kW bis 14 MW. Gegenüber 1995 wurde 1996 der Umsatz von 13 % auf ca. 420 Millionen DM gesteigert (2050 Mitarbeiter). Die Zahl der gelieferten Brenner hat sich im gleichen Zeitraum um 14 % auf 379 000 Stück erhöht.

R.B.L. ist Mitglied der Riello-Konzerngruppe, zu der außerdem folgende Heiztechnik-Herstellerfirmen gehören: Beretta S.p.A., nach eigenen Angaben Europas drittgrößter Produzent von Gas-Wandheizgeräten (350 000 Geräte p. a.), Calortecnica S.p.A. (Spezialheizkessel aus Guß) und Thermital S.p.A. (Warmwasserspeicher und Stahlheizkessel).

R.B.L. verfügt über ein Netz von neun Tochtergesellschaften und rund 60 Vertriebspartnern in aller Welt. Das jüngste Tochterunternehmen besteht seit Frühjahr 1996 und hat seinen Sitz in Peking (China). Eine weitere Produktionsstätte, die den ostasiatischen Markt abdecken soll, ist in Planung.

### Olsberg Personeller Doppelschlag

Stabwechsel im Management bei Olsberg Hermann Everken GmbH: Werner Ohnesorge (46), seit 1993 Verkaufsleiter Inland für Öfen und Einsätze, ist seit

dem 1. Mai 1997 der Leiter der Verkaufsförderung. Olsberg trägt damit den strategisch wichtigen Kundenbindungs- und -gewinnungssystemen Rechnung. Sein Nachfolger als Verkaufsleiter wird Klaus Habermann (38).

Werner Ohnesorge, durch seine langjährige Branchentätigkeit und seine hohe Reputation im Markt allgemein als „Mr. Olsberg“ bekannt, ist künftig für die Planung und Durchführung ver-



Werner Ohnesorge (l.) ist Leiter der Verkaufsförderung bei Olsberg. Klaus Habermann ist neuer Verkaufsleiter Inland für Öfen und Einsätze

kaufsfördernder Maßnahmen sowie die Konzeption und Leitung aller Schulungsmaßnahmen des Herstellers zuständig. Darüber hinaus obliegt ihm die persönliche Kontaktpflege zu Innungen und Meinungsbildnern.

Klaus Habermann kehrt nach der Übernahme von Führungsverantwortung in anderen Unternehmen der Heizungsbranche nach Olsberg zurück. Der Wirtschafts-Ingenieur war bereits von Anfang 1987 bis Ende 1992 – zuletzt als Marketingleiter – bei Olsberg tätig.



Zahlreiche Objekte wurden der Jury zur Begutachtung eingereicht, darunter auch die Nachbildung der Harley-Davidson, die den ersten Preis errang

## Heimeier Praxisorientierte Preisträger

Bei der Entwicklung zukunftsweisender Ideen auf allen Gebieten der Heizungstechnik von Gebäuden, einschließlich der Heizungs- und Regelungstechnik, fühlen sich immer mehr Handwerker, Techniker und Ingenieure herausgefordert. Zu diesem Fazit kam jetzt die Fachjury beim Wettbewerb um den



Dr. Günter Schorn (r.), Geschäftsführer von Heimeier, überreicht den Heimeier Innovationspreis '97 an den ersten Preisträger Hans-Peter Storz aus Aichhalden

Heimeier-Innovationspreis '97, der am 19. März 1997 anlässlich der ISH im Frankfurter Palmengarten mit Preisen im Gesamtwert von 30 000 Mark vergeben wurde.

Die mit Vertretern aus Forschung, Planung, Industrie, Handwerk und Handel besetzte Jury hatte rund 55 Arbeiten unter die Lupe genommen. Die Themenschwerpunkte lagen in diesem Jahr bei konstruktiven Veränderungen verschiedener Heizungskomponenten zur rationellen Montage sowie bei Verbesserungen der Regelungstechnik in Einzel- und Gesamtanlagen.

Den 1. Preis (10 000 DM) sprach die fünfköpfige Jury einstimmig dem Schwaben Hans-Peter Storz zu. Sein Vorschlag: eine kombinierte Heizöl-Saug- und Rücklaufleitung. Damit setzte er sich erfolgreich mit dem Problem der Verschmut-

zungsgefahr des umgebenden Erdreiches durch Leckagen bei herkömmlich erdverlegten Zweistrangsystemen auseinander.

Den 2. Preis (5000 DM) gab es für den Vorschlag einer Montagehilfe für den Heizkörperventilwechsel. Für eine handelsübliche 1/2"-Knarre entwickelte ebenfalls ein findiger Schwabe eine Aufsatznuß, die über das Ventil geschoben werden kann. Der 3. Preis ging an einen Planer aus Detmold, der ein bereits ausgeführtes und erprobtes Projekt vorstellte. Es handelt sich um ein Niedrigenergiehaus, bei dem alle Bedienelemente der Heizungsregelung im Raumeingangsbereich in der Nähe der Lichtschalter plaziert wurden. Zusätzlich zu den drei Hauptpreisen verlieh die Jury in diesem Jahr drei Anerkennungspreise und einen

Nachwuchspreis im Wert von je 2000 Mark.

## SHK Branchenperspektiven

Trotz der allgemein angespannten wirtschaftlichen Situation besteht kein Grund die Köpfe hängen zu lassen. Denn:

- Pro Jahr werden auch in den nächsten Jahren durchschnittlich 500 000 Neubauwohnungen errichtet.

- In Ostdeutschland haben wir einen Altbaubestand von etwa 8 Millionen Wohnungen – viele in Plattenbauweise.

- Pro Jahr werden davon etwa 5–8 % modernisiert.

- Bis zum Jahr 2005 liegt hier laut IFO ein Investitionsvolumen von ca. 1 Milliarde DM.

- Die VDS-Sanitärstudie 1994 zeigt: Etwa die Hälfte der Ostdeutschen ist unzufrieden mit ihrer Badausstattung.

- Auch in Westdeutschland gibt es einen dokumentierten Wunsch, im Wohnbestand eine bessere Sanitärausstattung vorzunehmen.

- Von 11 Millionen installierten Heizungsanlagen sind mindestens 4 Millionen veraltet. Für den Vermieter muß es sich aber auszahlen, wenn er hier investiert.

## Alarm Europäische Allianz

Zur langfristigen Standortsicherung und Stärkung der Marktposition ist die Hermann Wegerhoff Alarm-Werkzeugfabrik zum 15. März 1997 mit dem französischen Hersteller von Rohrbearbeitungswerkzeugen und -maschinen Virax eine strategische Allianz eingegangen. Angesichts der Herausforderungen durch den Europäischen Binnenmarkt und die Globalisierung der Märkte hat das Remscheider Unternehmen nun den Schritt in eine gemeinschaftliche Firmenpolitik mit einem europäischen Partner getan. Für den Ausbau der Marktposition in Deutschland wollen die beiden Markenhersteller Synergieeffek-



Schulungs- und Demonstrationsräumlichkeiten stehen im Mittelpunkt der neuen Bayern-Niederlassung von Geberit

te für sich nutzen, die auf der Basis der sich einander ergänzenden Produktprogramme entstehen. Aus dem künftigen Auftritt als Komplettanbieter unter der Doppelmarke Alarm/Virax versprechen sich beide Partner Wettbewerbsvorteile.

## Was kostet eine Seite Redaktion?

*Diese Frage wird häufig gestellt. Redaktionelle Veröffentlichungen in der SBZ können nicht gekauft werden. Für die redaktionelle Berücksichtigung ist allein ausschlaggebend, ob das angebotene Infomaterial für unsere Leser interessant ist.*

## Geberit Neue Bayern- Niederlassung

Ende März wurde die neue Geberit Bayern-Niederlassung in Hallbergmoos im Nordosten von München (nahe beim Münchner Flughafen) eingeweiht. Der im Frühsommer 96 begonnene Neubau konnte (einschließlich der Außenanlagen und des anspruchsvollen Innenausbau) bei einer Bauzeit von nur einem Jahr vollendet werden.

Einschließlich Grundstück investiert die Geberit GmbH rund 4,8 Mio. DM. Für Büro und Schulungsräume steht eine nutzbare Gesamtfläche von ca. 1120 m<sup>2</sup> zur Verfügung. Die weiteren regionalen Dienstleistungszentren von Geberit sind in Frankfurt, Stuttgart, Dortmund, Hannover-Langenhagen und Groß Machnow bei Berlin beheimatet.

### ■ **Polytherm** **Kooperationsvertrag** **mit Fyrogenis**

Polytherm, Ochtrup, hat auf der ISH '97 einen weiteren Schritt zur europäischen Marktdurchdringung getan. Mit der griechischen Fyrogenis S.A. wurde auf dem Messestand ein Kooperationsvertrag unterzeichnet. Dieser sichert Fyrogenis seit Anfang April den Exklusivvertrieb des Polytherm-Komplettsystems in Griechenland. Zudem ist daran



*Vertrag perfekt (v. l.): Werner Frieling (GF Polytherm), Manfred Fiedler (GF Polytherm), Klaus Mangelmann (GF Hewing), Ernst Fichte (Hewing), Georgios Bakouris (GF Polytherm Hellas), Sarantis C. Fyrogenis jun. (GF Fyrogenis)*

gedacht, auch das Vertriebsnetz der Griechen in weiteren Ländern zu nutzen. Die technische und kaufmännische Führung der Kooperation liegt bei Polytherm Hellas. Die Ochtruper erhoffen sich von dieser Kooperation neben einem größeren Marktanteil auch einen erhöhten Bekanntheitsgrad für Polytherm und ihr System.

### ■ **FG BHKW** **Faire Vergütungs-** **regelung**

„Der Gesetzgeber muß jetzt Flagge zeigen“. Mit dieser Aussage unterstützt die Fördergemeinschaft Blockheizkraftwerke die aktuelle Forderung des Bun-

desrates zur Einführung einer Vorrangregelung für die Stromerzeugung aus der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK). Ansonsten, so die Fördergemeinschaft, werde die dezentrale Kraft-Wärme-Kopplung den von ihr umweltpolitisch erhofften Beitrag zur Emissionsminderung nicht erfüllen können.

Im Rahmen der Novellierung des energiewirtschaftlichen Ordnungsrahmens müsse der Gesetzgeber nun für Klarheit sorgen und verbindliche Bedingun-

gen für die Einspeisung von Strom aus Blockheizkraftwerken (BHKW) festlegen. Die Fördergemeinschaft Blockheizkraftwerke schlägt eine Preisregelung auf der Basis des von ihr entwickelten City-Gate-Ansatzes vor. Dies führe nicht zu einer Subventionierung von BHKW durch die Elektrizitätswirtschaft. Bei einer Vergütungsregelung auf der Basis des City-Gate-Ansatzes sei eine sowohl für den Betreiber eines BHKW als auch für das stromabnehmende Energieversorgungsunternehmen (EVU) ökonomisch vorteilhafte Lösung möglich.

Der BHKW-Anteil an der Stromproduktion in Deutschland könnte nach Meinung der Fördergemeinschaft in absehbarer Zeit von heute knapp vier Prozent auf rund zehn Prozent ansteigen, wenn die in ihnen er-

zeugte Elektrizität zu fairen, d. h. gleichen Konditionen wie Strom aus Großkraftwerken in das öffentliche Netz eingespeist würde. Dies sei nach dem bisherigen Vergütungsmaßstab nicht der Fall.

### ■ **Teroson** **Schlauchbeutel statt** **Kartuschen**

Mit den für zahlreiche Dichtstoffe neu eingeführten Schlauchbeuteln will die Henkel Teroson GmbH, Heidelberg, das Abfallvolumen um mehr als 90 % reduzieren.

Bei einem angenommenen Dichtstoffbedarf von insgesamt 57 000 Litern falle nach Verarbeitung ein Abfall von ca. 184 000 leeren Düsenkartuschen an, zu dessen Beseitigung 12 herkömmliche Abfallcontainer erforderlich sind. Dagegen bleiben bei gleicher Dichtstoffmenge nur 100 000 Folienkartuschen (je 570 ml) als Verpackungsab-



*Mehr als 90 % weniger Abfallvolumen mit Schlauchbeuteln statt Düsenkartuschen*

fall übrig, die in einen einzigen Container passen. Gleichzeitig reduzieren sich auch die Kosten für die Abfallbeseitigung – nach Unternehmensangaben – auf weit unter 10 %.