

■ Schilling-Chemie Zusammenarbeit mit Wyss

Die Schilling-Chemie GmbH aus Freiburg und die Wyss Wassertechnik AG, Winterthur, wollen auf dem Gebiet der Wassertechnik in Zukunft enger zusammenarbeiten. Eine entsprechende Vereinbarung wurde am 1. 7. 1997 in Zürich unterzeichnet. Danach beteiligt sich die Schilling-Chemie mit 70 % an der Wyss Wassertechnik AG. Die Firma Wyss zählt in der Schweiz zu den führenden Anbietern von kompletten Problemlösungen zur industriellen Wasseraufbereitung und der Reinigung wasserführender Systeme. Mit ihrem umfassenden Chemie- und Technikprogramm sowie der bundesweiten Beratungs- und Serviceorganisation ist sie Ansprechpartner für Unternehmen und eidgenössische Institutionen in der Schweiz. Die Schilling-Chemie ihrerseits ist Mitglied der internationalen Degremont-Gruppe. Diese Gruppe ist mit über 4000 Mitarbeitern in rund 100 Ländern der Erde vertreten. Das Leistungsprogramm umfaßt modernste Verfahren zur kommunalen und industriellen Trink-, Brauch- und Prozeßwasseraufbereitung und Abwasserreinigung.

■ Sterff Neue AG in Oberbayern

Am 16. Juni 1997 erfolgte der Eintrag in das Handelsregister: Sterff Aktiengesellschaft Umweltsystemtechnik mit Sitz in Sindelsdorf/Oberbayern. Vorstand der neuen AG sind Sebastian Sterff und Heinfried Fadinger. Aufsichtsratsvorsitzender ist Rainer Merthan. Das Unternehmen befaßt sich mit der Entwicklung und Produktion von Geräten zur physikalischen Wasserbehandlung.

Ein mit modernster Technik ausgestattetes Labor liefert die Grundlagen für die Entwicklung zukunftsorientierter Technologien. 1996 erzielte das Unternehmen einen Gesamtumsatz von 3,3 Millionen DM. Für 1997 wird ein Umsatzvolumen von 5,0 Millionen DM angestrebt.

■ Grohe Weiter auf Wachstumskurs

Im Geschäftsjahr 1996 wuchs der Umsatz in der Hemeraner Unternehmensgruppe um 1,5 % auf 1195,3 Millionen DM (Vorjahr 1177,5 Millionen DM). Im ersten Halbjahr 1997 erzielte man ein Wachstum von 8,7 % und einen Umsatz von 672,6 Millionen DM (Vorjahr 618,7). Grohe geht davon aus, daß im gesamten Jahr ein Umsatz von 1,25 Milliarden DM zu erzielen ist, was ein Wachstum von knapp 5 % bedeutet.

Der Ertrag wächst überproportional zum Umsatz. So konnte 1996 das Vorsteuerergebnis um 7,6 % auf 140,0 Millionen DM (Vorjahr 130,1 Millionen DM) gesteigert werden, der Überschuß um 5,0 % auf 81,5 Millionen DM (Vorjahr 77,6 Millionen DM). Weißhaar geht davon aus, daß der Ertrag im 1. Halbjahr um über 10 % gesteigert werden wird, was ein Vorsteuerergebnis von mindestens 88 Millionen DM (Vorjahr 80,1 Millionen DM) bedeutet. Auch für das Gesamtjahr wird eine weitere Ergebnisverbesserung prognostiziert.

Während im Inland geringfügige Umsatzrückgänge hingenommen werden müssen (-2 %), liegt das Wachstum in Europa bei über 10 % und im außereuropäischen Bereich bei über 30 %. Grohe sieht in dieser Entwicklung eine nachhaltige Bestätigung seiner auslandsorientierten Strategien, die nicht nur seit langem vertriebllich umgesetzt, sondern auch durch die Werke in Thailand (170 Beschäftigte) und Portugal (im Bau) unterstützt wird. Daß die Auslandswerke nicht auf Kosten der deutschen Standorte ausge-

baut werden unterstreicht Weißhaar mit dem Hinweis auf eine Steigerung der Beschäftigungszahlen um 40 Mitarbeiter seit Jahresbeginn und die Ankündigung, weitere 80 bis 100 Mitarbeiter in den nächsten Monaten einzustellen.

■ Niedersachsen Karl-Fritz Gertjejanßen neuer LIM

Auf der Mitgliederversammlung des Fachverbandes SHK-Niedersachsen am 7. Juni in Cuxhaven wurde Karl-Fritz Gertjejanßen einstimmig zum neuen Landesinnungsmeister gewählt. Er tritt damit die Nachfolge von Klaus D. Maring an, der nach



insgesamt 15 Jahren engagierter Tätigkeit an der Spitze des Verbandes nicht wieder kandidierte. Gertjejanßen, der ergänzend zu seiner Meisterprüfung im Sanitär- und Heizungsfach den Abschluß als Zentralheizungs- und Lüftungstechniker an der Bundesfachschule Karlsruhe machte, hat seinen Betrieb in Westerstede. Bereits seit vielen Jahren engagiert er sich ehrenamtlich für das Handwerk. So gehört er bereits seit 1989 der Vollversammlung der Handwerkskammer Oldenburg an, seit 1990 auch deren Vorstand. Im Bereich

seiner Innung Ammerland war er von 1986 bis 1994 als Obermeister tätig und übernahm danach das Amt des stv. Obermeisters. In langjähriger ehrenamtlicher Tätigkeit beim Fachverband Niedersachsen engagierte sich Karl-Fritz Gertjejanßen im Ausschuß für Lohn- und Sozialpolitik sowie im Fachausschuß Heizung-Lüftung-Klima, hier zuletzt von 1994 bis 1997 als Landesfachgruppenleiter. Die Schwerpunkte in seiner Arbeit als Landesinnungsmeister sieht Karl-Fritz Gertjejanßen in den Bereichen Berufsbildung und Neue Technologien (Solartechnik, BHKW) sowie der Neuordnung der Handwerksberufe.

■ Bayerngas Erneuter Rekordabsatz

Bayerngas verkaufte 1996 rund 56,7 Milliarden kWh Erdgas. Damit wurde die bisherige Rekordmarke vom Vorjahr (53,1 Mrd. kWh) um 6,8 % übertroffen. Als Hauptursache für das Absatzplus wurde die gegenüber 1995 erheblich kühlere Witterung genannt. Für die positive Entwicklung mitentscheidend sei außerdem die anhaltend dynamische Erschließung des südbayerischen Energiemarktes für Erdgas gewesen. Gut 12 000 neue Erdgaskunden wurden durch die von Bayerngas geförderten Anschlußaktivitäten der Stadtwerke und Regionalgesellschaften 1996 erstmals jahresdurchgängig beliefert.

50 % der Bayerngas-Mengen wurden an kommunale Versorgungsunternehmen (Gesellschafterkunden) geliefert, 36 % an Regionalgesellschaften und 14 % an direkt belieferte Industriekunden.

■ Jado Restrukturierung und Sanierung

Nach Informationen des vwd steckt die Jado Design Armatur und Beschlag AG, Rödermark, mitten in einem Restrukturierungsprozeß, der den im letzten Jahr tief in die roten Zahlen ab-

geglittenen Konzern wieder in die Gewinnzone führen soll. Nach dem schlechtesten Geschäftsjahr in der Firmengeschichte mit einem Jahresfehlbetrag im Konzern von 35 Mio. DM und in der AG mit 31,7 Mio. DM hat der seit Jahresbeginn amtierende neue Vorstandsvorsitzende Alexander Kantner eine konzernweite Restrukturierung und Sanierung eingeleitet. Dies sagte er anlässlich der Bilanzvorlage in Frankfurt im Juli. Kernelemente des Sanierungsplans sind nach seinen Worten die Straffung der Produktion und des Produktprogramms, die Steigerung der Lieferfähigkeit, effektivere Konzernstrukturen und der Ausbau der Marktposition. Einen Teil der Wegstrecke habe das Unternehmen bereits zurückgelegt. So seien im ersten Halbjahr nahezu alle Schlüsselpositionen in der Führung von Vertrieb, Produktion und Verwaltung neu besetzt worden. Die schwierige Unternehmenssituation sei nicht auf die mangelnde Marktakzeptanz der Produkte zurückzuführen, betonte Kantner, dies beweise die gute Auftragslage. Konzernweit ist ein Abbau von 150 Mitarbeitern geplant. Mittelfristig will Jado die Produktivität um 20 bis 30 % steigern.

■ **Impuls-Programm** **Hilfe beim** **Energiesparen**

„Es kommt jetzt darauf an, das in den letzten Jahren angewachsene Fachwissen über energieeffiziente Techniken in der Breite bekannt zu machen,“ erklärt Werner Eicke-Hennig, Leiter des Impuls-Programms Hessen. Das Impuls-Programm besteht im Kern aus einem Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebot mit aufeinander abge-

stimmten Seminaren, Workshops und einer qualifizierten Referentengruppe. Die Seminare richten sich an alle Berufsgruppen, deren Planungen und Entscheidungen einen Einfluß auf die Entwicklung des Energieverbrauchs in Hessen haben. Das Programm, vom Umweltministerium bis zum Ende 1999 geplant und mit einem Etat von 8,4 Millionen DM ausgestattet, wird von dem Institut Wohnen und Umwelt GmbH durchgeführt.

Seit Sommer 1997 finden Internet-Nutzer unter der Adresse <http://www.impulsprogramm.de> eine Reihe von Informationen und praktischen Arbeitshilfen. So können Konstruktionsdetails aus der Niedrigenergie-Bauweise direkt aus dem Internet auf den eigenen Rechner geladen und weiterverarbeitet werden.

■ **Sprinkleranlagen** **Dr. Hamkens Vorsit-** **zender der Fachgruppe**

Dr. Jan H. Hamkens (36) hat die Führung der Fachgruppe Sprinkleranlagen im Bundesverband Feuerlöschgeräte und -anlagen e.V. übernommen. Er tritt die Nachfolge von Helmut Timm an, der bislang die Leitung dieses Verbandsgremiums für automatische stationäre Löschanlagen inne hatte und im August in den Ruhestand wechselt. In einer ersten Stellungnahme machte Dr. Hamkens deutlich, daß er die Arbeit seines Vorgängers konsequent fortsetzen und das hohe Qualitätsniveau der deutschen Sprinklerindustrie weiter ausbauen werde.

Dem Bundesverband Feuerlöschgeräte und -anlagen e.V. mit Sitz in Hagen/Westfalen gehören insgesamt 80 – überwiegend mittelständische – Industriebetriebe sowie rund 200 Brandschutzfachhändler an. Sie gliedern sich in die Fachgruppen Feuerlöschgeräte-Industrie, Löschmittel-Hersteller, Spezial-Löschanlagen, Sprinkleranlagen und Brandschutz-Fachhändler.

■ Siemens

Bald Marktführer im Gebäudemanagement?

Siemens baut sein Engagement im stark wachsenden Markt für Facility Management aus. Mit der neugegründeten Siemens Gebäudemanagement und Services GmbH (SGM) avanciert Siemens zu einem der größten Anbieter für technisches Gebäudemanagement in Deutschland. Die SGM wird nach Abschluß der Aufbauphase bundesweit in 12 Niederlassungen rund 960 Mitarbeiter beschäftigen. Für das erste Voll-Geschäftsjahr (1997/98) wird ein Geschäftsvolumen von rund 250 Millionen DM erwartet. Als Geschäftsführer der in Erlangen ansässigen Gesellschaft zeichnen Heinz Brunkhorst und Karl-Otmar Giesler verantwortlich.

In der SGM führt Siemens das Know-how des Bereichs Anlagentechnik (ANL) im technischen Gebäudemanagement sowie die in den internen Siemens Infrastrukturdiensten (ID) bisher vorwiegend für eigene Immobilien genutzte Kompetenz im Gebäudemanagement zusammen.

Dem Markt soll damit ein modular aufgebautes Dienstleistungsangebot aus einer Hand für das Gebäudemanagement zugänglich gemacht werden; es reicht von der technischen Betriebsführung und der Instandhaltung aller Gewerke mit 24-Stunden-Bereitschafts-Service über das Energiemanagement sowie das Modernisieren und Umsetzen von Gebäuden und Liegenschaften bis hin zur Flächenserviceleistungen. Das Angebot schließt auch die Gründung projektspezifischer Betreibergesellschaften ein, an denen sich SGM und Kunden gemeinsam beteiligen.

Mit der SGM positioniert sich Siemens als Komplettanbieter auf dem Gebiet des Gebäudemanagements. Ziel ist es, sich nicht nur in Deutschland, sondern auch in ausgewählten internationalen Märkten als Marktführer in diesem expandierenden Dienstleistungsbe- reich zu etablieren. Das Marktvolumen für das technische Gebäudemanagement wird allein in Deutschland auf etwa 7 Milliarden DM geschätzt.

■ DBL

Berufskleider- und Textil-Leasing

Die Deutsche Berufskleider- und Textil-Leasing GmbH (DBL) konnte im vergangenen Geschäftsjahr den Umsatz – entgegen dem Branchentrend – um 9 Prozent auf 305 Mio. DM steigern. Auf das Leasinggeschäft entfielen insgesamt 253,4 Mio. DM. Im Segment der Berufsbekleidung wurden 202,6 Mio. DM erwirtschaftet. Im Bereich der Mietfußmatten sieht sich die DBL mit einem Umsatz von 18,5 Mio. DM.



Aufwärtstrend: DBL erzielte ein Umsatzplus von 9 %

Für das Jahr 1997 erwartet die DBL mit ihren 17 Gesellschaftern und 30 Betriebsstätten ein deutlich gebremstes Wachstum, das aber immer noch über dem Branchendurchschnitt liegen dürfte. Helfen sollen dabei ein deutlich veränderter Auftritt, so-

wie die Entwicklung neuer, branchengerechter Produktlinien. Außerdem plant die DBL die Einführung eines Geschäftsfeldes Arbeitsschutz. Erklärtes Ziel der DBL ist es, weiter zum Marktführer Boco aufzuschließen.

■ **Wolf**

Fußballcamp mit Berti

Bundestrainer Berti Vogts leitete Ende Juni das Leipziger Wolf-Fußballcamp. Die Wolf GmbH hat mit ihrem Werbepartner Berti Vogts Kinder und Jugendliche mit ihren Trainern aus Sachsen,

■ **Kermi**

2. TGA-Kongreß

Mehr als 100 Teilnehmer konnte Kermi während des 2. TGA-Kongresses dieses Jahr begrüßen: Die große Anzahl sei ein Zeichen für die Richtigkeit und Notwendigkeit einer solchen Informationsbörse, betonte Franz Xaver Klingl, Verkaufsleiter des Bereichs Heizkörper im Plattlinger Unternehmen. Waren beim 1. TGA-Kongress vor zwei Jahren acht referierende Firmen beteiligt, konnte diese Zahl nun auf elf erweitert und damit das Spektrum an Informationen wesentlich vergrößert werden.



Referenten und Teilnehmer des von Kermi ausgerichteten 2. TGA-Kongresses

Sachsen-Anhalt und Thüringen in die Leipziger DFB-Sportschule eingeladen. Dabei haben die Mainburger ihre Kunden aus den drei Bundesländern einbezogen. Die Heizungsbauer konnten nämlich Jugendtrainer mit jeweils drei ihrer Schützlinge aus ihrem Betrieb oder aus ihrem Kundenkreis nominieren. Aus diesen Bewerbungen wurden 25 Jugendtrainer mit 75 Fußballspielern zwischen 6 und 15 Jahren ausgelost und vom Bundestrainer persönlich nach Leipzig eingeladen. Ein Wolf-Sprecher erklärt zu diesem Konzept: „Wir machen uns auch in der Werbung stark für unsere Partner im Handwerk. Darum haben wir dieses Trainingscamp auch für unsere Kunden organisiert.“

Der Duschkabinen- und Heizkörper-Spezialist sieht in diesem Zuspruch eine Verpflichtung gegenüber dem Markt: Die Wärmeschutzverordnung tangiere die Heizungsbranche direkt und nachhaltig. Hier komme den marktführenden Unternehmen eine bedeutende Rolle zu, die bis zur Einwirkungspflicht auf die Verbände reiche, so Dieter Eitel, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb bei Kermi. Ein Beispiel dafür sei die forcierte Wärmedämmung, die nicht im Interesse der Heizungsindustrie sein könne. In diesem Zusammenhang komme dem Bereich der Altbausanierung eine besondere Bedeutung zu. Armstrong, Grünbeck, Grundfos, Kermi, Magra, Mannesmann Preßfitting, MNG, Oventrop, Selkirk, Siemens und Viessmann boten eine große Informationsvielfalt und deckten wesentliche Themengebiete der Heizungstechnik ab.

■ Fischerwerke

Was macht eine Firma erfolgreich?

Mitarbeiter, Kunden, Produkte oder Innovationen, die Werbung oder Firmenphilosophie – was macht ein Unternehmen erfolgreich? Eine Veranstaltung der Fischerwerke mit dem Management-Berater Horst Rückle sowie erfolgreichen Führungskräften aus Handel, Handwerk und Dienstleistungsbetrieben will – „aus der Praxis für die Praxis“ – Antworten geben.

Das Fischer-Forum am 19./20. 9. 1997 (von 14 Uhr am ersten bis 13 Uhr am zweiten Tag) im Sindelfinger Ramada-Hotel wendet sich an alle, die in mittelständischen Firmen Führungsverantwortung tragen, insbesondere in Fachhandels- und Handwerksbetrieben, Planungs- und Ingenieurbüros. Vermittelt werden Grundlagen, um Erfolgsfaktoren in der eigenen Firma zu erkennen und gezielter zu nutzen – unter anderem in getrennten Workshops für Handel, Handwerk und Dienstleistungsunternehmen. Preis: 985,- DM einschließlich Übernachtung, Verpflegung und Tagungsunterlagen. Anmeldeunterlagen gibt es unter: Fischerwerke, Telefax (0 74 43) 12 88 16

■ Badgestaltung

Diplomierte Badplaner

Mitte April legten neun Teilnehmer aus den neuen Bundesländern im Rahmen des Aufbaustudiums Badgestaltung ihre Prüfung ab. Zweimal konnte in Meißen die Note sehr gut, viermal die Note gut und zweimal die Note befriedigend vergeben werden. Die besten Entwürfe



Zufriedene Gesichter bei den ersten Absolventen des Aufbaustudiums Badgestaltung aus den neuen Bundesländern

legten nach Meinung der vierköpfigen Jury Beate Senf aus Großröhrsdorf und Ingenieur Reinhard Eibenstein von der Fa. Röllig in Rathmannsdorf vor. Eine Aufnahme des Aufbaustudiums Badgestaltung in Meißen ist wieder möglich ab 9./10. Januar 1998. Die Studiengebühr für die Minimum einjährige Weiterbildungsmaßnahme beträgt 2990 DM. Unterstützt wird das Aufbaustudium Badgestaltung durch die Markenhersteller Duravit, Hansgrohe, Hoesch und Hüppe. Informationen zu weiteren Terminen und freien Plätzen auch in anderen Städten gibt's direkt beim zentralen Studienbüro unter Fax (02 01) 26 59 24.

■ GF

Grundkurse Kunststoffrohre

In den neuen, erweiterten Schulungsräumen in 73095 Albershausen (bei Göppingen) bietet Georg Fischer verschiedene Möglichkeiten zur Weiterbildung im Zusammenhang mit Vertrieb, Planung und Verlegung von Rohrleitungssystemen. Die nächsten Grundkurse für Kunststoffrohrleitungssysteme finden am 23. 9. 97 und am 18. 11. 97 statt.

Auch in den Verkaufsbüros in Mettmann bei Düsseldorf und in Leipzig gibt es diese Kurse.

Weitere Infos und Termine per Fax (0 71 61) 30 22 59.

■ Zehnder

Seminar zu Deckenstrahlplatten

Auch 1997 bietet der badische Heizkörperhersteller Zehnder-Beutler, Lahr, wieder allen interessierten Planern und projektierten Heizungsbauern und Installateuren Schulungsvorträge zur Thematik „Deckenstrahlplatten – die wirtschaftliche Beheizung von Großräumen“ an. Von September bis November 1997 wird Zehnder dabei an insgesamt 16 Veranstaltungsorten in Deutschland die Vorteile der Deckenstrahlplattentechnik anhand von konkreten Projektierungsbeispielen, Systemerläuterungen und Berechnungen verdeutlichen. Einen Schwerpunkt der Seminarinhalte bilden dabei auch die Darstellung der architektonischen Integrationsfähigkeit der Deckenstrahlplatte, die Auslegungskriterien unter Berücksichtigung der Empfindungstemperatur nach DIN 4701 sowie die neuen Prüfregeln für Deckenstrahlplatten nach DIN 4706. Das detaillierte Seminarprogramm gibt es unter Telefax (0 78 21) 5 23 78.