

■ **Hansa** **Wechsel in der Führungsriege**

Der Vorstandsvorsitzende, Dr. Clauspeter Göhring (62), wird Oktober 1998 aus dem Vorstand der Hansa Metallwerke AG Stuttgart ausscheiden. Zu seinem Nachfolger bestellte der Aufsichtsrat seinen Bruder, Dipl.-Volkswirt Wolfram Göhring (54). Gleichzeitig mit Dr. Göhring scheidet auch der seit 28 Jahren im Unternehmen Hansa als Export- und Vertriebsleiter Sanitär tätige Prokurist, Rolf Wälde (61), aus. Im Rahmen dieser personellen Veränderung wird Dr. Johannes Haupt (37), Leiter Marketing und Vertrieb Sanitär, zum Direktor ernannt.



Unter Leitung von Dr. Göhring, der seit 1981 den Vorsitz im Vorstand führt, entwickelte sich Hansa zu einer der erfolgreichsten Firmen in der Sanitärbranche. Der Umsatz konnte in diesem Zeitraum nahezu vervierfacht werden und lag 1997 bei 270 Millionen DM. In der Firmengruppe wurde 1997 ein Umsatzvolumen in Höhe von 542 Millionen DM erreicht, bei einer Mitarbeiterzahl von rund 2100. In dieser Zeit fiel auch der Erwerb der Mehrheit am Schweizer Marktführer KWC und die Übernahme der Rokal GmbH Nettetal. Innerhalb der deutschen Sanitärbranche hat Hansa mit der Einführung einer Vertriebsbindung im Jahre 1981 und deren konsequente Umsetzung einen wichtigen Beitrag für den traditionellen Vertriebsweg geleistet. Der äußerst erfolgreiche Weg der partnerschaftlichen Zu-

sammenarbeit mit Handel und Handwerk wird auch unter der neuen Führung von Wolfram Göhring weiter beschritten.

■ **Zehnder** **Übernahme der Firma Faral**

Wie jetzt erst bekannt wurde übernahm die Zehnder Holding AG mit der Firma Faral, einen italienischen Hersteller von Aluminium-Heizkörpern. Faral ist der drittgrößte Heizkörper-Hersteller in Italien mit einem Marktanteil von ca. 25 Prozent und einem Umsatz von 77 Millionen italienische Lira. Das im Jahre 1965 gegründete Unternehmen besitzt heute zwei Produktionswerke.

■ **IBP** **Schubert & Salzer übernommen**

Die an der Londoner Börse notierte internationale Industrie-Gruppe Delta plc hat die zur Schubert & Salzer Firmengruppe gehörende Schubert & Salzer Ingolstadt-Armaturen übernommen. Schubert & Salzer zieht sich aus dem Hauswasserarmaturengeschäft vollständig zurück.

Mit der zum 15. Juli erfolgten Akquisition des bayerischen Spezialisten für Sicherungsarmaturen rundet die internationale Industrie-Gruppe, die weltweit über 12 000 Mitarbeiter beschäftigt und 1997 einen Umsatz in Höhe von 898,4 Millionen £ erzielte, ihr Angebot im Geschäftsbereich „Installations-technik“ (Umsatz 1997 ca. 227 Millionen £) weiter ab. Dieses Geschäftsfeld der Delta-Gruppe wird hierzulande durch die IBP International Building Products Deutschland GmbH, Gießen, abgewickelt. Die IBP ist in Europa in 13 Ländern vertreten und beschäftigt am Produktionsstandort Gießen 350 Mitarbeiter.

■ **Upat** **Jürgen Wudtke in der Geschäftsführung**

Jürgen Wudtke ist zum stellvertretenden Geschäftsführer der Upat GmbH & Co. berufen worden. Innerhalb der Fischer Unternehmensgruppe der Upat seit 1993 angehört, leitet der



35jährige im Geschäftsfeld Bautechnik am Standort Emmendingen das Ressort Marketing und den EU-weiten Vertrieb der Upat-Befestigungssysteme.

■ **Triton** **Überraschender Vorstandswechsel**

Der Vorstand des bundesweit agierenden Sanitär- und Heizungsgroßhändlers Triton-Belco AG in Hamburg teilt mit, daß mit Wirkung vom 6. Juli 1998 Dr. Herbert Zimmermann sein Amt zur Verfügung gestellt hat. Zum neuen Sprecher des Vorstands hat der Aufsichtsrat Jan van Hattem mit sofortiger Wirkung berufen. Zu den Hintergründen wollte man sich bei Triton nicht äußern.

■ **Possehl** **An Schuttersveld verkauft**

Die Lübecker L. Possehl & Co. mbH will ihre Tochtergesellschaft Possehl Sanitär Heizung Stahl Handels-GmbH, Lübeck, an die niederländische Schuttersveld N.V. verkaufen. Wie das Unternehmen mitteilt, stünden die Verkaufsverhand-

lungen kurz vor einem erfolgreichen Abschluß.

Der niederländische Investor werde in diesem Zusammenhang auch die 30 %ige Beteiligung an der EKH Einkaufskontor übernehmen, über die die Gesellschafter L. Possehl und Raab Karcher Sanitär Heizung Fliesen GmbH, die die übrigen 70 Prozent hält, ihre gemeinsamen Einkaufsaktivitäten im Sanitärhandel steuern.

Die Schuttersveld N.V. hat mit Triton-Belco bereits ein namhaftes deutsches Großhandelshaus erworben. Man darf gespannt sein wie die Holländer die Aktivitäten der beiden Gruppen bündeln werden.

■ **Rösle** **Übernimmt die Saccet Metallwaren AG**

Mit Wirkung vom 1. Juli 1998 hat die Rösle Metallwarenfabrik GmbH & Co. KG aus Marktobendorf die schweizerische Sacchet Metallwaren AG in Trimmis übernommen. Damit hat die Geschäftsleitung von Rösle ein Angebot von Walter Sacchet angenommen, das dieser aus Altersgründen unterbreitet hatte.

Die Belieferung der Rösle-Kunden sowohl mit Produkten des Grömo-Programms als auch mit Produkten des Sacchet-Programms erfolgt seitdem ausschließlich ab Marktobendorf. Dabei wird die Preisstellung der Sacchet Metallwaren AG entsprechend den bestehenden Vereinbarungen unverändert beibehalten.

■ **Wilo** **Hiller neuer Vor- standssprecher**

Jochen Opländer übernahm zum 1. Juli 1998 den Vorsitz des Aufsichtsrates bei der 1996 aus der Oplaender GmbH hervorgegangenen Wilo-Salmson AG, Dortmund. Neuer Sprecher des Vor-

standes ist Michael Hiller, der zusammen mit den Vorstandsmitgliedern Dr. Horst Elsner und Michel Laroche langjährig dem Führungsteam und seit 1996 dem Vorstand angehört.

Die Wilo-Salmson AG fungiert als Führungsgesellschaft für die Unternehmen Pompes Salmson S.A., Frankreich, Wilo GmbH, Deutschland, und Wilo Salmson Components (WSC) S.A., Frankreich. Die Wilo-Salmson-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 1997 einen Umsatz von 742 Millionen DM und zählt zu den führenden europäischen Pumpenherstellern für Gebäude- und Heizungstechnik.

■ SHKG

546 Aussteller zur Premiere in Leipzig

Vom 30. September bis zum 3. Oktober 1998 hat die SHKG in Leipzig Premiere. Nie zuvor gab es in der sächsischen Metropole eine größere Veranstaltung zum Thema moderne Gebäudetechnik. Das gilt für die Zahl der Aussteller, für die Größe der Messefläche – das gilt aber vor allem für die Qualität des Angebots. Die Messe findet auch großes Interesse in den mittel- und osteuropäischen Staaten, besonders in Polen und in der Tschechischen Republik.

Die Leipziger Messe als Veranstalter erwartet zur SHKG etwa 650 Aussteller. Bis Mitte Juli hatten sich 546 Unternehmen aus 13 Ländern Messefläche gebucht. Eine große Zahl namhafter Marken und auch viele mittelständische Firmen nutzen den Messeplatz Leipzig, um ihre Produkte und Leistungen vorzustellen. Dabei sind viele Unternehmen erstmals wieder in Leipzig vertreten.

■ Duravit

Umsatzplus von 2,3 %

Die Duravit AG, Hornberg, legte dieser Tage den Geschäftsbericht für das Firmenjahr 1997 vor. Gegenüber dem Vorjahr verzeichnete die Duravit-Gruppe eine Steigerung der Umsatzerlöse von 211,7 auf 216,5 Mil-

lionen DM. Mit einem Umsatzplus von 2,3 % zeigte man sich angesichts des rückläufigen Inlandsgeschäfts, das 75 % des Umsatzes der Duravit-Gruppe ausmacht, zufrieden. Bei nahezu unveränderten Mengen verringerte sich der Umsatz um 4,9 %, was sich mit einem gewachsenen Anteil im unteren Marktsegment erklären läßt.

Da weder für die Marke Duravit noch für die Marke Laufen ausreichend Ware im untersten Segment zur Verfügung stand, entwickelte sich die Absatzmenge für Duravit schwächer als der Gesamtmarkt. Da sich die Duravit-Erfolgsprodukte eher in der mittleren und oberen Preisklasse bewegen, liegt der Umsatz trotzdem auf Branchenniveau. Daß dennoch insgesamt ein Umsatzplus erreicht werden konnte, ist auf die hohen Zuwachsraten auf internationalen Märkten und im Badmöbelgeschäft zurückzuführen.

■ Loos

Management Buy-out

Die Gründung von Loos Hellas sowie die Eingliederung von Loos Hongkong mit über 60 Mitarbeitern belegen den Erfolg der konsequenten Ausrichtung auf die Partnerschaft mit Planern und Anlagenbauern. Diese verstärkte internationale Entwicklung und das anziehende Inlandsgeschäft führte zu der konsequenten Ausgliederung der bisher 100 %igen Tochter, Universal Industrie und Anlagenbau in Troisdorf. Im Rahmen eines Management Buy-outs im freundschaftlichen Einvernehmen übernahm der bisherige Geschäftsführer, Kemmerich, alle Anteile. Die Firma wird unter seiner Leitung fortgeführt. Die vor über einem Jahrzehnt begonnene Strategie der Umorientierung des Vertriebes vom Direktverkauf zum Vertrieb über Heizungs- und Anlagenbauer fand so ihren logischen Abschluß.

■ **Geberit** **GIS mit Schallschutz-** **kompetenz**

Nach den neusten Untersuchungen der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (EMPA) kann der Planer und Installateur mit GIS nicht nur den erhöhten Schallschutz nach DIN 4109, sondern auch die VDI-Richtlinie 4100 umsetzen. Das Geberit-Trockenbausystem erreicht hier mit GIS-Schalldämmplatten und GIS-Trennstreifen Werte, die weit unter den geforderten 30 dB(A) im eigenen und 25 dB(A) im fremden schutzbedürftigen Raum liegen. In fremden Wohnbereichen unterschreiten die GIS Konstruktionen ohne Zusatzmaßnahmen die Schallschutzstufe zwei. Die EMPA führte ihre Messungen mit verschiedenen Prüfaufbauten durch.

■ **Viessmann** **Werke im Raum Hof** **geschlossen**

Vor kurzem noch Hoffnungsträger für den strukturschwachen Standort Hof baut das Familienunternehmen kräftig Arbeitsplätze ab. Schon im Mai hatte Viessmann das Werk Oberkotzau mit rund 110 Mitarbeitern geschlossen; dort wurden Parkhubsysteme für Mietshäuser hergestellt. Nun soll auch die Fertigung im Werk Schwandorf auslaufen, wo Werkzeuge und Vorrichtungen für die Automobilindustrie gefertigt werden. Rund 100 Stellen und 20 Millionen DM Umsatz fielen damit weg. Der Hersteller von Kühlzellen für Lebensmittelhandel und -handwerk ist 1993 von dem gleichnamigen Heizkesselher-

steller mit Sitz in Allendorf bei Kassel abgetrennt worden. Geschäftsführender Gesellschafter der hessischen Viessmann Werke GmbH & Co. wurde damals der Junior Martin Viessmann, während Vater Hans Viessmann, heute 80 Jahre alt, das Hofer Unternehmen mit seinen 15 Millionen DM Stammkapital behielt und weiterführte. Seine Schritte in neue Geschäftsfelder abseits der Kühltechnik erwiesen sich als Fehler und zogen das Unternehmen mit seinen zuletzt rund 80 Millionen DM Umsatz und 580 Mitarbeitern in die Verlustzone: 7 Millionen DM sollen es 1997 gewesen sein.

Seit Anfang des Jahres ist nun der zweite Viessmann-Sohn, Thomas Viessmann, allein Geschäftsführer des Unternehmens, allerdings nicht Gesellschafter. Er hat ihm eine Rückbesinnung auf die Kühltechnik verschrieben, will in diesem Geschäft mit rund 300 Mitarbeitern auskommen, den Umsatz wieder steigern und die Verlustvorträge bis 2001 getilgt haben. Thomas Viessmann hatte zwischen 1984 und 1991 im Kasseler Zweig des Familienunternehmens gearbeitet. Im Jahr 1992 übernahm er von der Treuhandanstalt eine Yacht-Werft in Berlin-Köpenick und baute dort ein Wassersportzentrum auf.

■ **Elco Klöckner** **Eine Million Vakuum-** **röhren verkauft**

Im Rahmen einer Schulungsveranstaltung mit Erfolgstrainer Jürgen Höller feierte Elco Klöckner ein besonderes Jubiläum. Allein im Verkaufsgebiet Süddeutschland konnte das Unternehmen bislang eine Million Astron-Vakuumröhren ab-



Dr. Mahdjuri, überreichte Geschäftsführer Udo Kolber und Niederlassungsleiter Michael Schatz eine mit Gold beschichtete Astron-Solarröhre

setzen. Aus diesem Anlaß überreichte Dr. Mahdjuri, Geschäftsführer des nordirischen Herstellers Thermomax, der das Solar-system nach Vorgaben von Elco Klöckner entwickelte, Geschäftsführer Udo Kolber und Niederlassungsleiter Michael Schatz eine mit Gold beschichtete „Astron“-Solarröhre. Mahdjuri hob hervor, dies sei auch eine Anerkennung der unermüdelichen Überzeugungsarbeit, mit der Elco Klöckner einen entscheidenden Beitrag zum Durchbruch der thermischen Solartechnik geleistet habe. Auch in den 80er Jahren, als die Energiepreise stark fielen, habe das Unternehmen als einziger großer Heiztechnikanbieter der Sonnenenergienutzung zur Brauchwassererwärmung kompromißlos die Treue gehalten. 1984 wurde der Flachkollektor, mit dem die damalige Klöckner Wärmetechnik Ende der 70er Jahre in das Solarzeitalter einstieg, durch die leistungsfähigere Vakuumröhrentechnik abgelöst. Daß auch die Umwelt vom Erfolg der Vakuumröhrentechnik ganz wesentlich profitiert, unterstrich Elco Klöckner-Geschäftsführer Kolber anhand eindrucksvoller Zahlen. So konnten allein die 1 Million Vakuumröhren, die das Unterneh-

men im Verkaufsgebiet Süddeutschland bislang absetzen konnte, die Entstehung von rund 440 000 Tonnen Kohlendioxid vermeiden.

■ **Normenvielfalt** **Sogar den Professoren** **wird's zuviel**

Nicht nur Handwerker und Planer laufen Gefahr in Anbetracht der inflationösen Entwicklung von Normen und Vorschriften den Überblick zu verlieren. Jetzt kommt sogar ein Hilferuf aus den Reihen der Professoren. So schrieb uns Prof. Tesch im Auftrag des Arbeitskreises der Professoren für Heiztechnik:

„Der Arbeitskreis der Professoren für Heiztechnik betrachtet die Flut von Verordnungen, Normen und Richtlinien mit Besorgnis. Wie auf dem bundesweiten Treffen am 30. 5. 98 in Frankfurt/Main festgestellt wurde, füllen allein die die Heiztechnik betreffenden Blätter ein 300 Seiten starkes Buch. Im Bereich der Gebiete Heiz-, Lüftungs- und Klimatechnik gelten in Deutschland zur Zeit

- 1059 DIN-Normen
- 80 DIN-EN-Normen
- 470 Gesetze und Verordnungen
- 164 Technische Richtlinien (VDI/VDE) und
- 580 andere technische Regeln.

Wegen zunehmender Unübersichtlichkeit empfiehlt der Arbeitskreis eine Überprüfung.“

Auf eine telefonische Rückfrage hin erklärte Frau Tesch, daß viele Normen überholt seien und aus dem Verkehr gezogen gehören. Toll wäre es, wenn aus dieser Absichtserklärung eine konkrete Handlung entstehen würde. Wie eine Überarbeitung und Anpassung der Normen konkret von statten gehen könnte, wußte die Professorin aus Köln zwar noch nicht. Wenn Sie, liebe SBZ-Leser, eine Idee haben, dann schreiben Sie an die SBZ-Redaktion.

■ **Korrosionsprobleme Kupfergelötete Plattenwärmetauscher**

Im Arbeitskreis Schadensuntersuchungen der Gesellschaft für Korrosionsschutz (GfKORR), sind Korrosionsprobleme an Plattenwärmetauschern aus nicht-rostendem Stahl diskutiert worden. Derartige Schäden sind in zunehmendem Ausmaß bei den Materialprüfstellen zur Untersuchung gekommen. Die Wasser-

kanäle dieser Plattenwärmetauscher entstehen dadurch, daß profilierte Bleche (Platten) aus nichtrostendem Stahl miteinander im Hartlötverfahren verbunden werden. Als Lote finden Silber-, Nickel- und Kupferlote Anwendung. Seit einigen Jahren wird die kupfergelötete Bauart dieser Wärmetauscher auch in der Trinkwassererwärmung eingesetzt. Das erwärmte Trinkwasser zirkuliert in Wasserverteilungssystemen, die aus den üblichen genormten Rohrwerkstoffen angefertigt sind. Rohre aus feuerverzinktem Stahl können in Verbindung mit kupfergelöteten Plattenwärmetauschern eine bestimmte Form der örtlich begrenzten Korrosion, die kupferinduzierte Lochkorrosion erleiden. Sie führt relativ schnell zu rostverunreinigtem Wasser und Wanddurchbrüchen. Seit etwa zwei Jahren wird eine deutliche Zunahme des beschriebenen Schadenstypus festgestellt. Schäden sind bisher nur im Bereich der Trinkwasserversorgung bekannt.



Kupfergelötete Wärmetauscher: Durch die dunklen Kanäle fließt Heizungswasser, durch die hellen Trinkwasser

Elektrochemische Messungen und andere Korrosionsuntersuchungen führten zu dem Ergebnis, daß in den Plattenwärmetauschern die Kupferlötnahte durch das Trinkwasser angegriffen werden, wobei die Kupferauflösung durch Kontaktkorrosion zwischen den nichtrostenden Stahlplatten und dem Kupferlot beschleunigt wird. In der Folge wird das gelöste Kupfer in den Warmwasserkreislauf eingetragen und kann Lochkorrosion an den verzinkten Stahlrohren auslösen. Trinkwasserrohre aus anderen Werkstoffen sind nicht betroffen. Bei kritischer Wasserbeschaffenheit kommt es infolge der Lotauflösung zu einer Zerstörung der Plattenwärmetauscher, da die Blechverbindungen undicht werden. Es sind auch Kurzschlüsse zwischen den primären Heiz- und den sekundären Trinkwasserkreisen festgestellt worden. Bei Fernheizungsanlagen, die mit enthärtetem oder entsalztem Wasser fahren müssen, um Kesselstein zu verhindern, können massive Einbrüche von Trinkwasser, das über solche Kurzschlüsse in das Netz gelangt, zu erheblichen Schäden führen.

■ **EWFE Erfolgreicher Neustart**

Rund sechzehn Monate nach Gründung der EWFE Brennwert-Heiztechnik GmbH zieht das Unternehmen eine erste Zwischenbilanz. Nach erfolgter Übernahme durch die MAN B&W Diesel AG, Augsburg, lag das Hauptaugenmerk zunächst auf den notwendigen umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen. Dann standen Maßnahmen zur Optimierung des Gas-Brenn-

wert-Programms im Mittelpunkt. Der Neustart wurde durch eine Reihe von Altlasten aus dem Verantwortungszeitraum der EWFE alt erschwert. So sah sich die EWFE Brennwert-Heiztechnik GmbH mit zahlreichen Garantieansprüchen konfrontiert, die vom neuen Unternehmen rechtlich nicht zu verantworten sind. Denn die EWFE Brennwert-Heiztechnik GmbH ist nicht Rechtsnachfolgerin der EWFE Heizsysteme GmbH. EWFE Geschäftsführer Theo Gaux dazu: „Auch wenn wir aus nachvollziehbaren Gründen nicht für jede Altlast geradestehten können, versuchen wir auf dem Wege der Kulanz, individuelle Lösungen mit Marktpartnern zu finden, die zu uns halten.“

■ **Armstrong 20 Jahre Armaflex**

Armstrong Insulation Products (AIP) feiert in diesem Jahr das 20jährige Jubiläum seines Traditionsproduktes SH/Armaflex. Das Produkt, dessen Name „Armaflex“ heute in der Branche oft als Synonym für Dämmschläuche und -platten gebraucht wird, wurde von AIP als Reaktion auf die Ölkrise der 70er Jahre und das neu eingeführte Energieeinsparungsgesetz entwickelt. Armstrong wurde 1860 in Pittsburgh, Pennsylvania, USA, als Korkfabrik gegründet. Heute beschäftigt das Unternehmen weltweit 10 600 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Gesamtumsatz von 2,375 Milliarden US-Dollar (1997). In seinen drei deutschen Niederlassungen mit insgesamt 1045 Mitarbeitern erzielte Armstrong 1997 einen Umsatz von 339,7 Millionen DM.