

■ **Asue** **Schüler als Präsident bestätigt**

Die Mitgliederversammlung der Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch e. V. (Asue) bestätigte den bisherigen Präsi-



denten Reinhard Schüler in seinem Amt. Schüler tritt damit seine dritte Amtsperiode an. Seit Gründung der Asue ist er nach Albert Gasch und Ulrich Hartmann der dritte Präsident.

■ **Wolf** **Wechsel in der Geschäftsführung**

In der Geschäftsführung der Wolf GmbH, Mainburg, fand ein Wechsel statt. Nachdem die Geschäftsführer Jens Schneider und Tom Kaiser zum 31. Mai 2002 ausgeschieden sind, wurde Alfred Gaffal am 1. Juni 2002 zum Vorsitzenden der Geschäftsführung bestellt. Gaffal war bereits in der Zeit von 1973 bis 1994 bei Wolf tätig, wobei er ab 1983 den Vertriebsbereich als Geschäftsführer leitete. 1995 übernahm er die Geschäftsführung der Liebert Hiross Deutschland GmbH. Tom Kaiser war im Juni 1998 in die Geschäftsführung eingetreten, um die Verantwortung für Vertrieb und Marketing in der

Wolf-Gruppe zu übernehmen. Jens Schneider wechselte im September 1999 vom Aufsichtsrat in den Vorsitz der Geschäftsführung Wolf GmbH, um den Integrationsprozeß der damals zur Preussag AG gehörenden Wolf Gruppe voranzutreiben. Infolge der strategischen Neuausrichtung des Preussag-Konzerns wurde ein Großteil der Wolf Gruppe im September 2001 an die italienische Merloni Thermosanitari veräußert, obwohl die Preussag ursprünglich verlauten ließ, die Wolf-Gruppe nur im Paket veräußern zu wollen. Schneider und Kaiser haben anschließend versucht, mit der Preussag eine Management-Buy-Out-Lösung in Bezug auf die Wolf GmbH auszuhandeln. Doch auch diese Bemühungen waren nicht erfolgreich. Im April 2002 hatte die Preussag AG bekannt gegeben, am Engagement der Wolf GmbH festzuhalten.

■ **Koralle** **Dubke ist Vertriebsleiter**

Seit dem 1. April 2002 ist Helmut Dubke (40) neuer Vertriebsleiter Deutschland bei Koralle. Dubke steuerte bislang die Verkaufsaktivitäten des Außendien-



Helmut Dubke

stes der Region Süd. Neuer Vertriebsleiter dieser Region ist seit Mitte April Rudolf Michel (47). Die Region Süd umfaßt Bayern, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz, Südhessen und das Saar-



Rudolf Michel

land. Als Regional-Verkaufsleiter sind neben Rudolf Michel wie bisher Horst Klein (Region Nord) und Stefan Dittrich (Region Mitte) für Koralle tätig.

■ **Kaldewei** **Neuer Export-Manager**

Im April 2002 übernahm Christian Kaldewei (27) die Leitung des neu geschaffenen Vertriebsbereiches V III bei Kaldewei. In seiner Funktion zeichnet er verantwortlich für die Erschließung neuer Wachstumsmärkte in den Regionen Asien, Ozeanien und Amerika.

■ **Friatec** **Dr. Krüger verläßt das Unternehmen**

Nach über drei Jahren Tätigkeit im Vorstand der Friatec AG in Mannheim und Zuständigkeit für die Division Gebäudetechnik, verläßt Dr. Andreas C. Krüger (45) zum 30. Juni 2002 das zur belgischen Etex-Gruppe gehörende Unternehmen. Hugo K. Flühr übernimmt zu diesem Zeitpunkt die Gesamtverantwortung für alle Divisionen der Friatec AG. Die operative Verantwortung für die Division Gebäudetechnik wird im techni-

schen Bereich Dr. Hans-Jürgen Baving übernehmen. Für Vertrieb und Marketing ist wie bisher Karl-Heinz Schiller zuständig.

■ **Zehnder** **Storkair und Recair übernommen**

Die international im Bereich Heizkörper tätige Zehnder Group hat – rückwirkend auf den 1. Januar 2002 – von der Koninklijke Econosto NV/NL das gesamte Kapital der holländischen J. E. Stork Ventilatoren BV (J. E. Storkair) und der holländischen Recair BV übernommen. Die Gruppe will mit dieser Übernahme zu einem führenden Anbieter im Bereich des Komfort-Innenklimas von Niedrigenergiehäusern werden. Mit der Übernahme bezweckt die Zehnder Group, ihre Stellung im Markt für Geräte und Systeme im Bereich Komfort-Innenklima gezielt auszubauen. Dabei will man sich auf Wohn- sowie kleinere Büro- und Gewerbebauten konzentrieren.

Die J. E. Storkair entwickelt und verkauft Geräte und Systeme im Bereich der Lüftungstechnik. Ein Schwerpunkt liegt bei der kontrollierten Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung. Die Hauptmärkte der Gesellschaft sind Holland und Belgien. Der Vertrieb in Belgien erfolgt über die Tochtergesellschaft J. E. Stork Ventilatoren N. V. Die Recair BV produziert und verkauft ausschließlich Luft-Luft-Gegenstromwärmetauscher. Die drei Gesellschaften beschäftigen gemeinsam rund 270 Mitarbeitern und erzielten 2001 einen Umsatz von rund 36 Millionen €.

■ **Rettig** **Übernahme von Vogel & Noot**

Im November 2001 unterzeichnete der finnische Heizkörperhersteller Oy Rettig Ab die Vereinbarung, 81,5 % der Aktien der Vogel & Noot Wärmetechnik AG von der Vogel & Noot Holding AG zu übernehmen. Mit der Zustimmung der Kartellbe-

hörden und der Übereinkunft beider Parteien über die Vertragsbedingungen, wurde der Kauf Mitte Mai 2002 durch das offizielle Closing abgeschlossen. Vogel & Noot erzielte 2001 mit 949 Mitarbeitern einen Umsatz von 134,4 Millionen €. Das Unternehmen verfügt über mehrere Heizkörperfabriken sowie über eine Fabrik für Abgassysteme. Rettig vereint die Marken Purmo, Dianorm, Radson, Myson, Finimetal, Thermopanel, LVI, MMA und UWE und betreibt ebenfalls mehrere Produktionsstandorte.

Oy Rettig Ab ist eine Industrie-gruppe, die im Besitz einer finnischen Familie ist und sich auf drei Kerngeschäftsfelder konzentriert: Rettig Heating Group (Heizkörper), Rettig Systems Group (Heizungssysteme und Steuerungen), Bore Group (Schifffahrt) und Tarkala (Immobilien). 2001 betrug der Gruppenumsatz ca. 691 Millionen €. Das Unternehmen beschäftigte knapp über 4000 Mitarbeiter.

■ **Senertec** **Übernahme durch die Baxi Group**

Die Bayerische Kapitalbeteiligungsgesellschaft, ein Tochterunternehmen der Bayerischen Landesbank, hat 100 % der Senertec-Geschäftsanteile an die britische Baxi Group Ltd., Derby, übertragen. Die Baxi Group erwirtschaftet mit ca. 6000 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 1 Milliarde €. In Deutschland gehört der Heizkesselhersteller Brötje zur Gruppe. Senertec bietet mit dem Mini-Blockheizkraftwerk „Dachs“ bereits seit Jahren ein marktreifes Gerät an, das – laut Unternehmensangaben – bereits mehr als 5500 mal installiert wurde. Senertec-Geschäftsführer Karl Kiessling zeigt sich zuversichtlich, mit der neuen Muttergesellschaft vor allem den Vertrieb im Ausland

weiter ausbauen zu können. Auch die Fertigung am Standort Schweinfurt solle erweitert werden.

■ **Buderus** **5,3 % Zuwachs**

Trotz der schwachen inländischen Branchenkonjunktur konnte die Buderus Heiztechnik GmbH nach eigenen Angaben in 2001 ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 5,3 % auf 1236 Millionen € steigern. Maßgeblich daran beteiligt war eine Zuwachsrate von 4,4 % im Inland. Das Ergebnis vor Steuern stieg parallel um 2 % auf 122 Millionen €.

■ **Ferrolli** **5,5 % Umsatzplus**

Ein Umsatzwachstum von 5,5 % auf 526 Millionen € konnte die italienische Ferrolli S.p.A., Anbieter von Heizungs- und Klimatechnikprodukten im Jahr 2001 verbuchen. Mit zu diesem Wachstum beigetragen hat die deutsche Tochtergesellschaft Ferrolli Industrie GmbH mit Sitz in Pulsnitz bei Sachsen, die nach Unternehmensangaben ein Umsatzplus von mehr als 10 % erwirtschaftet hat.

■ **Elco Klöckner** **Gut gerüstet**

Ende 2001 hat die italienische MTS Gruppe die Heiztechnikunternehmen Elco Klöckner (mit allen verbundenen europäischen Vertriebs- und Produktionsgesellschaften), Chaffoteaux et Maury S.A. (Frankreich) und die türkische Baymak-Gruppe von der Preussag AG übernommen. Durch die Zukäufe ist das Umsatzvolumen des Heiztechnik Konzerns auf ca. 1 Milliarde € gestiegen. Insgesamt werden rund 6500 Mitarbeiter beschäftigt. Mit diesem starken Kapitalgeber im Rücken sieht sich die Elco Klöckner Heiztechnik GmbH, Hechingen, gut gerüstet, um ihre Kernkompetenzbereiche weiter auszubauen und internationale Wachstumsziele zu verfolgen.



Nur durch den Namenszug zu unterscheiden sind die echten Caleffi-Hahnblöcke (links) von den oft zu Schäden führenden Plagiaten (rechts)

■ Caleffi Plagiate verursachen Schadensfälle

Das vermeintlich billige Plagiate teuer zu stehen kommen können, zeigt die jüngste Schadensfallserie an Kugelhahnverschraubungen. So teilte die Caleffi-Armaturen GmbH in Mühlheim bei Frankfurt mit, daß deren Doppelkugelhahnverschraubungen nachgebaut wurden und jetzt im Handel sind. Derzeit häufen sich die Reklamationen an den Imitaten. Bei ihnen lösen sich die Verschraubungen zwischen Block und Nippel ohne Fremdeinwirkung. Durch den daraus resultierenden Wasseraustritt ist bereits erheblicher Sachschaden entstanden. Solche Probleme können vermieden werden, wenn bei der Bestellung auf die ausdrückliche Belieferung mit Original-Produkten bestanden wird. Caleffi-Hahnblöcke erkennt der Installateur an dem Schriftzug oder dem Logo auf dem Mittelsteg der Armatur. Der Hersteller hat bereits gerichtliche Schritte gegen den Nachahmer eingeleitet.

■ Grünbeck Verlängerte Gewährleistung

Bereits 1974 war Josef Grünbeck Vorreiter, der im Rahmen der Gewährleistungsvereinbarung mit dem ZVSHK auf Wasserfilter eine verlängerte Gewährlei-

stung von zwei Jahren geboten hat. Mit dem neuen Schuldrechtsmodernisierungsgesetz sind inzwischen alle Hersteller nach BGB gesetzlich zu einer Gewährleistungsfrist von zwei Jahren verpflichtet. Über die gesetzlichen Anforderungen hinaus, hat die Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH die Gewährleistungsfrist bei den Wasserfiltern der Baureihen Feinfilter FS, Feinfilter Geno-pur, Rückspülfilter Geno-jet, Rückspülfilter Astro und Hauswasserstation Astro auf fünf Jahre verlängert.

■ VDMA Exporte weiter ausgebaut

Nach Mitteilung des VDMA konnten die Hersteller von lufttechnischen Erzeugnissen das Produktionsvolumen im letzten Jahr um knapp 2 % auf 3,56 Milliarden € steigern. Die positive Tendenz wäre allerdings nur auf

das erste Halbjahr 2001 zurückzuführen, da mit Beginn der zweiten Jahreshälfte ein Rückgang der Produktion zu beobachten gewesen wäre. Auf die rund 24 000 Beschäftigten im letzten Jahr in diesem Bereich habe sich diese Entwicklung kaum ausgewirkt. Die Unternehmen der Branche konnten im Jahr 2001 die Exporte nach ersten Schätzungen um etwa 8 % ausbauen. Dabei verlief das Auslandsgeschäft im zweiten Halbjahr deutlich schwächer als zu Beginn des Jahres 2001. Die wichtigsten Absatzmärkte waren Belgien-Luxemburg, Frankreich und Spanien. Außerhalb der EU war das bedeutendste Abnehmerland die USA gefolgt von Tschechien, Schweiz und China.

■ Villeroy & Boch 3,8 % Umsatzplus

Villeroy & Boch konnte den Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2001 um 3,8 % von 939,6 Millionen € auf 975,2 Millionen € steigern. Der Auslandsanteil erhöhte sich in diesem Zeitraum von 62 % auf 66,1 %. Der Unternehmensbereich Wellness verzeichnete eine Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 46,9 % auf 72,4 Millionen € (Vorjahr 49,3 Millionen €) und ist zum größten Teil auf die jüngsten Akquisitionen zurückzuführen. Die Be-

Produktion klima-, luft- und entstaubungstechnischer Erzeugnisse (in Mio. €)*

	1997	1998	1999	2000	2001**
Ventilatoren	623	651	764	872	799
Klima- und Lüftungstechnik	1428	1742	1643	1688	1753
Luft- und Entstaubungstechnik	436	371	403	389	355
Teile für lufttechnische Einzelapparate und Anlagen	398	431	441	550	653
Klima-, Luft- und Entstaubungstechnik insgesamt	2885	3195	3251	3498	3560

*) in die Daten sind z. T. Schätzungen miteingeflossen

**) Daten für 4. Quartal 2001 geschätzt

reichssparten Bad und Küche steigerten ihren Umsatz um 8,4 % auf 309,9 Millionen € (Vorjahr 286 Millionen €). Das operative Ergebnis im Konzern ist im Geschäftsjahr um 5,8 % auf 40,8 Millionen € zurückgegangen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verminderte sich auf 33,6 Millionen € nach 36,3 Millionen € im Vorjahr. Der Jahresüberschuß des V & B Konzerns liegt auf Grund des gesunkenen operativen Ergebnisses mit 22,5 Millionen € in 2001 unter Vorjahr (24,8 Millionen €).

■ **Meibes** **48 Stunden Lieferservice**

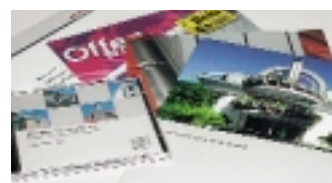
Im Jahr 2001 hat die Meibes System-Technik GmbH ihre Produktion im neuen Logistikzentrum in Gerichshain zusammen-



gefaßt. Durch die größeren Kapazitäten sowie optimierte Produktionsabläufe bietet Meibes nun einen besonderen Service an: den 48 Stunden Lieferservice. Damit erfüllt der Hersteller als erster in seiner Sparte den vielfach von Handel und Installateuren gehegten Wunsch, schneller auf Produkte zugreifen zu können.

■ **Rheinzink** **Aktionspaket für Handwerk**

Mit einem Verkaufsförderungspaket sollen sich verarbeitende Unternehmen mittels direkter Anzeigenwerbung in ihren lokalen Märkten als Ansprechpartner positionieren können. Als Unterstützung hat Rheinzink dazu eine CD-Rom vorbereitet, auf der verschiedene Anzeigenvorlagen bereits „verlagsfertig“ aufbereitet sind. Lediglich der individuelle Firmeneintrag ist in ein bereits definiertes Feld einzufügen, so daß Gestaltungskosten und entsprechender Zeitaufwand entfallen. Für das Gespräch mit dem Bauherren und/oder Architekten ist als weiterer Baustein begleitendes Prospektmaterial beigelegt. Das komplette Aktionspaket incl. CD-Rom mit Anzeigenvorlagen kann unter Telefon (0 23 63) 6 05-0, Fax (0 23 63) 6 05-3 06



Unter dem Motto „Gemeinsam den Markt machen“ hat Rheinzink ein Verkaufsförderungskonzept für Handwerksunternehmen entwickelt

sowie per Internet unter www.rheinzink.de zum Selbstkostenpreis von 12,50 € bestellt werden.

■ **KME** **Regionale Fachtagungen**

Neue Chancen durch innovative Techniken für die Sanitär- und Gasinstallation lautete das gemeinsame Thema von fünf regionalen Fachveranstaltungen der KM Europa Metal (KME) und

der Franz Viegener (Viega). Zwischen dem 5. 2. und dem 12. 3. 2002 informierten sich in Neuss, Rendsburg, Leipzig, Neubrandenburg und Potsdam insgesamt mehr als 500 SHK-Handwerker über aktuelle Entwicklungen in Planung und Verarbeitung sowie über praxisingerechte Produktlösungen.

■ **Econ-Air** **Inbetriebnahme des neuen Werkes**

Am 13. Juni 2002 wird im Rahmen eines Festaktes das neue Econ-Air-Werk in Porta Westfalica offiziell in Betrieb genommen. Neben den rund 2000 Aktionären, die zur Eröffnung eingeladen werden, erwartet das Unternehmen auch zahlreiche Prominente aus Politik, Wirtschaft und Kultur, sowie Vertreter von Partnerunternehmen und Kunden.

■ **Hansa** **1 kg Gold für Mike Fleischer**

Seit Anfang 1997 wurde das Unterputz-Einbausystem Hansavario eine Million mal vom Fachhandwerk installiert. Hansa bedankte sich mit einem Gewinnspiel und einer Verkaufsförderungsaktion. Der Vario wurde in Gold aufgewogen und in Form von Goldbarren im Gesamtwert von 20 000 € verlost. Auf den Regionalmessen in Essen und Nürnberg fanden in diese Zusammenhang auch Montagewettbewerbe statt.

Den ersten Preis, 1 kg Gold im Wert von ca. 10 000 € gewann Mike Fleischer aus Neuhaus/Rug. Den zweiten Preis, 500 g Gold im Wert von 5000 € gewann Lisa Schütz aus Weinheim. Der 3. Preis, 100 g Gold im Wert von ca. 1000 €, ging an Uwe Knoblauch aus Plochingen.



Die 200 weiteren Gewinner von je 1 g Gold werden auf der Homepage www.hansa-metall.com veröffentlicht. Gleichzeitig lief auch eine VKF-Aktion, die beim Kauf von 5 UP-Armaturen eine Gratis im Paket anbot. Hansa-Vorstandsvorsitzender Wolfram Göhring hierzu: „Das Dankeschön soll schließlich allen Hansa-Kunden gelten“.

Fernsehmoderator Uli Potowski lud auf der SHK Essen zum Hansa-Vario-Wettkampf ein



Neutrale Ziehung in der Möhringer Zentrale (v. l.): Nikolaus Klein, Chefredakteur der RAS, und SBZ-Chefredakteur Dirk Schlattmann zogen die Gewinner