

Firmen + Fakten

> Roth <

Drewniok ist Geschäftsführer

Jochen Drewniok, ehemaliger Geschäftsführer der Hoesch Metall- und Kunststoffwerke in Kreuzau, hat zum 1. Februar 2004 die Leitung der Roth Industries Inc. in Rhode Island, U.S.A., übernommen. In dieser Funktion gehört der 45-jährige gleichzeitig der erweiterten Geschäftsleitung der Roth Industries Deutschland an. Seine Aufgaben bestehen laut Unternehmensangaben darin, den geplanten Ausbau der Roth Komplettgeschäften in Deutschland und Europa zu begleiten. Mit Beginn



Jochen Drewniok

seiner neuen Tätigkeit endet für Drewniok eine Phase der Klärung langer Trennungsformalitäten. Ende 2002 verließ er überraschend das Kreuzauer Unternehmen, wegen, wie es hieß, grundlegender Auffassungsunterschiede mit dem Gesellschafterbeirat.

> Duravit <

Kooperation mit Weber Haus

Die badischen Unternehmen Duravit und Weber Haus schlossen eine Kooperationsvereinbarung. Im World of Living – dem Weber Haus-Erlebnispark zum Thema Bauen und Wohnen – präsentiert



Unterzeichneten den Kooperationsvertrag (v. l.): Dr. Ralf Mühleck (Geschäftsführer Weber Haus) und Duravit-Vorstandsvorsitzender Franz Kook

Duravit künftig die neuesten Design- und Wellnessprodukte für Bäder. Im Hornberger Ausstellungs- und Schulungszentrum wird Duravit im Gegenzug auf Weber Haus hinweisen, so dass beide Partner von den jeweiligen Besucherströmen profitieren können. Darüber hinaus will Weber Haus seine Angebotspalette um zahlreiche Duravit-Produkte erweitern.

> Vaillant <

Möllenhoff wurde Marketingleiter

Stefan Möllenhoff ist neuer Marketingleiter bei Vaillant in Remscheid. Der ehemalige Assistent der Vertriebsleitung und Geschäftsführung der GEA Happel Klimatechnik übernahm die Position von Norbert Dyx, der das Unternehmen verlassen hat. Primär soll Möllenhoff die Heiztechnik-Produkte betreuen.



Stefan Möllenhoff

> GEA <

Vertrieb neu geordnet

Die GEA Happel Klimatechnik hat die Produktpalette der GEA Schwimmbad Komforttechnik übernommen. Dadurch will das Unternehmen eine effizientere Nutzung des europaweiten Ge-

samtvertriebs der GEA Lufttechnik, zu dem auch die deutsche GEA Happel Klimatechnik gehört, erreichen. Infolge dieses Restrukturierungsprozesses erfolgt in Deutschland der Vertrieb der Produkte der GEA Fricostar-Serie zur Schwimmhallen-Klimatisierung über das Vertriebsteam der GEA Happel Klimatechnik.

> Uponor <

Pfister geht eigene Wege

Der Uponor Konzern hat zum 1. März 2004 seine bisherige Divisionsebene aufgelöst und in eine geographisch orientierte Organisation umgewandelt. Parallel zu dieser Neuausrichtung verließ Dieter Pfister, Präsident von Uponor Housing Solutions Europe, zum 1. April 2004 den Konzern im Rahmen eines Management Buy-Out, also einer Übernahme von Unternehmensanteilen durch das eigene Management. Pfister übernahm die Bereiche Sörberg Maschinenbau in Schweinfurt, Kunststoffproduktion Hassfurt sowie den ehemaligen Bereich Industrial Applications in Hassfurt. In dieser Konstellation sehen Uponor und Pfister einer weiteren Zusammenarbeit im Rahmen einer Kunden- und Lieferantenbeziehung entgegen.



Dieter Pfister verließ zum 1. April 2004 den Uponor Konzern

› Bosh Thermotechnik/Buderus ‹

Squeeze-out und Umfirmierung in BBT Thermotechnik

Die Robert Bosch GmbH, Stuttgart, beabsichtigt, die Aktien der außenstehenden Aktionäre der Buderus AG, Wetzlar, im Rahmen eines Squeeze-out-Verfahrens zu übernehmen. Der Beschluss zur Übertragung der Aktien auf die Robert Bosch GmbH soll in der ordentlichen Hauptversammlung der Buderus AG am 13. Mai 2004 gefasst werden. Die Barabfindung beträgt 34 Euro je Stückaktie. Bezogen auf die rund 1,8 Millionen Stück ausstehenden Aktien beträgt die Abfindungssumme somit insgesamt rund 61 Millionen Euro.

Die Aktien der Buderus AG liegen zu rund 97,16 % bei der Robert Bosch GmbH, die restlichen Aktien sind noch im Streubesitz. Am Ende des Squeeze-out-Verfahrens wird die Robert Bosch GmbH über 100 % der Aktien der Buderus AG verfügen.

Darüber hinaus wird den Aktionären auf der Hauptversammlung im Mai zur Beschlussfassung vorgeschlagen, die Heiztechnikaktivitäten der Robert Bosch GmbH sowie der Buderus AG zusammenzuführen. Rückwirkend zum 1. Januar 2004 soll

der Geschäftsbereich Thermotechnik der Robert Bosch GmbH in die Buderus Heiztechnik GmbH, eine Tochtergesellschaft der Buderus AG, eingebracht werden. Nach der vorgesehenen Einbringung wird die Buderus Heiztechnik GmbH umfirmiert in BBT Thermotechnik GmbH mit Sitz in Wetzlar. An der BBT Thermotechnik GmbH werden die Robert Bosch GmbH mit rund 37 % und die Buderus AG mit rund 63 % beteiligt sein. Die Beteiligungsverhältnisse seien – laut Unternehmensangaben – auf der Basis von Wertgutachten der Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ermittelt worden.

Die künftige BBT Thermotechnik GmbH erzielte im Geschäftsjahr 2003 mit knapp 11 000 Mitarbeitern (Stand 1. Januar 2004) unter Berücksichtigung der einzubringenden Aktivitäten einen Konzernumsatz von rund 2,1 Milliarden Euro. Auch nach der rechtlichen Zusammenführung sollen die jeweiligen Marken und Vertriebswege der BBT Thermotechnik GmbH getrennt geführt und weiterentwickelt werden.

› Alape ‹

Zweistelliges Umsatzwachstum erwartet

Alape erzielte im Geschäftsjahr 2003 nach eigenen Angaben einen Gesamtumsatz von 21 Millionen Euro. Der Auslandsanteil am Gesamtumsatz stieg leicht auf 41 %, konnte die schwächere Inlandsnachfrage aber nur zum Teil auffangen. Für das Ge-

schäftsjahr 2004 erwartet die Unternehmensführung ein Umsatzwachstum in zweistelliger Höhe und dadurch eine spürbare Verbesserung der Ergebnissituation. Die reduzierte Anzahl der Mitarbeiter auf 190 Beschäftigte sowie die durch die Reduktion der Sortimentskomplexität erzielten Einsparungen bei Materialaufwand und sonstigen betrieblichen Aufwendungen sollen diese Zielsetzung unterstützen.

› Viessmann ‹

Wachstum gegen den Trend

Die Viessmannwerke konnten nach eigenen Angaben in 2003 ihren Umsatz im deutschen Markt um 6 % und insgesamt um 8 % steigern. Zum Gesamtumsatz von 1,06 Milliarden Euro (Vorjahr: 980 Millionen Euro) habe das in den letzten Jahren stark forcierte Exportgeschäft mit 43 % (Vorjahr: 41 %) beigetragen.

Mit 6700 Mitarbeitern produziert der Heiztechnikhersteller an zehn Standorten in Deutschland, Frankreich, Kanada, Polen und China. Außerhalb Deutschlands ist er mit Vertriebstochtergesellschaften in 33 Ländern vertreten. Viessmann investierte in 2003 mehr als 40 Millionen Euro vorrangig in den Ausbau des internationalen Vertriebsnetzes, aber auch in den Neubau eines Verwaltungsgebäudes am Stammsitz in Allendorf. Die Ausga-

ben für Forschung und Entwicklung betragen im abgelaufenen Jahr 42 Millionen Euro.

Im europäischen Wettbewerb betrachtet sich Viessmann als Nummer drei der Heiztechnikbranche. Dabei sieht sich das Unternehmen in besonderer Verantwortung für seine deutschen Standorte und hat sich zum Ziel gesetzt, diese auf Dauer wettbewerbsfähig zu halten. „Wir werden unsere Stärken und Kompetenzen konsequent ausbauen und auf diese Weise weiterhin organisch wachsen. Wir wollen ein unabhängiges Familienunternehmen bleiben und streben größere Akquisitionen nicht an“, sagte Dr. Martin Viessmann über die Zukunftsperspektiven seines Unternehmens.



Dr. Martin Viessmann



› Ideal Standard ‹

Erfolgreiche Jahresbilanz

Ideal Standard zieht nach der Einführung seiner sechs Lifestyle-Welten eine erfolgreiche Jahresbilanz für 2003: Seit der ISH im März letzten Jahres konnten im Fachhandel über 1200 Kojen für die Lifestyles „Classic“, „Feng Shui“, „Loft“, „Natural“, „Vintage“ und „Plastic“ sowie die neuen Produktlinien gewonnen werden. Die am meisten bestellte Koje unter den sechs Lifestyle-Welten ist „Classic“. In der Beliebtheitskala folgt „Loft“.



Die am meisten bestellte Koje unter den sechs Lifestyle-Welten ist „Classic“



› Watercryst ‹

Wellness-Wochenende für jedes verkaufte Gerät

Erst in der letzten SBZ berichteten wir über die neuen Aktivitäten der österreichischen Watercryst GmbH. Um die DVGW-geprüfte alternative Kalkschutztechnologie unter dem Namen Biocat auf den Markt zu bringen, wartet das Unternehmen nun mit einer außergewöhnlichen Vertriebsvariante auf. Gemeinsam mit seinen Installateurpartnern will Biocat ab sofort eine Frühjahrs-offensive starten.

Vom 17. März bis 31. Mai 2004 gibt es bei Neukauf eines Biocat-Kalkschutzgerätes bei allen Partner-Installateuren ein exklusives Wellness-Weekend als kostenlose Beigabe. Dies umfasst zwei Übernachtungen für zwei Personen in einem von ca. 30 gehobenen, frei wählbaren Vital- und Aktivhotels. Obendrauf gibt es noch einen Vital & Aktiv- und Restaurantgutschein in Höhe von 66 Euro. Weitere Infos unter: www.kalkschutz.info

> GTB <

Kältetechnische Produkte

Die Gebäude Technik Buchen (GTB) in Hennef ist Vertriebspartner der Marken Multiclimate, Windex, KTK, MTA, Zehnder und Eco-Clima. Sie vertreibt deren Kälte- und klimatechnische Produkte und verkauft sie über den zweistufigen Vertriebsweg direkt an das SHK-Handwerk. Die Produktpalette umfasst neben Kaltwassersätzen, Wärmepumpen, Kälteanlagen und Klimaschränken auch Splitklimageräte. Dabei deckt das Unternehmen einen Leistungsbereich von 2–2000 kW ab. Viele der Produkte werden anschlussfertig ausgeliefert und bei Ausführungsarbeiten wird Unterstützung durch eigene Servicetechniker angeboten. Weitere Infos gibt es bei GTB Telefon (0 22 48) 91 24 90, Telefax (0 22 48) 91 24 89 und im Internet unter www.gtb-buchen.de

> ZDH <

In Notlage

Nachdem das Internetportal handwerk.de am 30. Januar 2004 beim Amtsgericht Berlin-Charlottenburg Insolvenzantrag stellen musste, steckt der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) in ernsthaften Schwierigkeiten. Um eine Überschuldung des ZDH zu vermeiden, müssten bis zum 30. Juni 2004 rund 1,5 Millionen Euro aufgebracht werden. Zusätzlich sollen weitere 6,3 Millionen Euro zur Ablösung finanzieller Verpflichtungen erforderlich sein, die der Verband im Rahmen von Bürgschaften für Leasingverträge der handwerk.de/AG gegenüber der Berliner Landesbank eingegangen ist. In einer eilig einberufenen Vollversammlung der Kammermitglieder, beschlossen die Delegierten einen vorläufigen Rettungsplan und verpflichteten sich 1,5 Millionen Euro aufzubringen, um eine Überschuldung zu vermeiden. Handwerkspräsident Dieter Phi-

lipp und ZDH-Generalsekretär Hanns-Eberhard Schleyer mussten sich zudem in geheimen Abstimmungen der Vertrauensfrage stellen. Dabei entfielen von 116 abgegebenen Stimmen 75 Ja-Stimmen auf Philipp bei 35 Nein-Stimmen und sechs Enthaltungen. Enger wurde es für Schleyer. Er erhielt nur 54 Ja-Stimmen, 49 Delegierte stimmten mit Nein und 12 enthielten sich. Zahlreiche Spitzenfunktionäre lasten Schleyer das Desaster des ZDH im Internet an, das die Handwerksorganisation vermutlich 15 Millionen Euro und die mit dem Handwerk verbundenen Banken und Versicherungen weitere 10 Millionen Euro kosten wird.

Soll für das Desaster verantwortlich sein: ZDH-Generalsekretär Hanns-Eberhard Schleyer



Firmen + Fakten

> Rheinzink <

Originelle Verkaufshilfe

Um Handwerkern beim Abverkauf des Rheinzink-Dachentwässerungsprogramms in „vorbewittert“, blaugrau zusätzliche

Argumente mit an die Hand zu geben, wurde ein als „Rohrpost“ gestaltetes Informationspaket geschnürt, das neben detaillierten Produktinformationen weitere Verkaufshilfen enthält. Der interessierte Handwerker kann dieses ca. 30 cm lange Fallrohrstück aus Rheinzink „vorbewit-

tert“, blaugrau kostenlos bestellen. Die Rheinzink „Rohrpost“ enthält nützliche Vermarktungshilfen und dient gleichzeitig als anschauliches Materialmuster. Weitere Infos gibt es bei Rheinzink Telefon (0 23 63) 6 05-3 03 oder per E-Mail an: info@blaugraues-wunder.de.



Die Rheinzink „Rohrpost“ enthält nützliche Vermarktungshilfen

> KWB <

Kompetenzzentrum eingeweiht

Im Rahmen einer zweitägigen Hausmesse eröffnete KWB Anfang Februar das neue Kompetenzzentrum am Standort im oststeirischen St. Margarethen. Rund 1,7 Millionen Euro investierte der Hersteller für Biomasseheizungen in das neue Zentrum, das mit 1350 m² Nutzfläche

Platz für Forschung und Entwicklung sowie für Schulungen rund um das Thema umweltfreundliches Heizen bietet. Neben der ausgestellten Produktpalette rundeten Fachvorträge und Expertengespräche das zweitägige Programm ab und vermittelten Wissenswertes über das Heizen mit Holz und neueste Wärme-Technologien sowie Fördermöglichkeiten für Biomasse. Für Stimmung sorgten ein Rahmenprogramm mit Musik und ein Gewinnspiel.

> Messe Karlsruhe <

Style at Work

Vom 13. bis 14. Mai 2004 findet auf dem neuen Messegelände in Karlsruhe die Style at Work – Fachmesse für moderne Berufs- und Arbeitskleidung statt. Nach Aussage der Veranstalter sollen auf der Messe alle Ele-

mente, von der Faser bis zur Pflege, dargestellt werden, die federführend für die Realisierung von Corporate Fashion sind. Viele branchenerfahrene Unternehmen und namhafte Konfektionäre hätten ihre Teilnahme bereits zugesagt. Weitere Infos gibt es im Internet unter: www.style-at-work.com.

› Oventrop ‹

Fachseminare Halbjahr 2004

Oventrop bietet im 1. Halbjahr 2004 Halbtages-Seminare zu folgenden Themen an:
Fachseminar 1: „Computer in der Heizungstechnik“

- Rohrnetzberechnung
 - Fußbodenheizungs berechnung
 - Energieeinsparverordnung
- Themenschwerpunkt des Seminars ist die neue Oventrop Software zur Rohrnetz- und Fußbodenheizungs berechnung „Ovplan“ von Consoft. Praxisnahe Übungen werden am Notebook durchgeführt.
Fachseminar 2: „Funktionierende hydraulische Systeme“

– praxisgerechter Einsatz von Regel- und Drosselventilen
Themenschwerpunkte sind die gesetzlichen Grundlagen zur System-Hydraulik durch die VOB/DIN 18380 und Energieeinsparverordnung. Das Seminar zeigt Möglichkeiten auf, Verordnungen und physikalische Gesetzmäßigkeiten effektiv zu kombinieren (so z. B. die Energieeinsparverordnung (EnEV) mit der Anlagenhydraulik). Zielgruppen sind insbesondere Heizungsbauer, planende Ingenieure und verantwortliche Sachbearbeiter in Behörden. Weitere Infos und Anmeldeunterlagen gibt es bei Oventrop Telefon (0 29 62) 82-0, Telefax (0 29 62) 82-4 00 und im Internet unter: www.ventrop.de.

› Rehau ‹

Schulungsangebot 2004

Rehau bietet am Verwaltungsstandort in Erlangen Schulungen für Handwerker, Planer und Architekten an. Neben technischen Themen aus dem Bereich Gebäudetechnik werden in ein- oder zweitägigen Seminaren auch Sachverhalte zu Marketing,

Verkauf, Software und Recht vermittelt. In Grundseminaren wird die Basis verschiedener Fachgebiete erarbeitet, während in Fortgeschrittenenseminaren die Materie vertieft wird. Weitere Infos sowie den Seminarplaner mit dem gesamten Schulungsangebot gibt es bei Rehau Telefon (0 91 31) 92-55 97, Telefax (0 91 31) 77 14 30 oder im Internet unter www.rehau.de

› Kunststoffrohrverband ‹

Kunststoffrohrtage

Vom 8. bis 9. September 2004 führen der Kunststoffrohrverband (KRV), Rohrleitungsbauverband (RBV) und das Süddeutsche Kunststoff-Zentrum (SKZ) in der Messe Berlin die Kunststoffrohrtage durch. Die Veranstaltung erfolgt in Anlehnung an die Fachmesse „Gas + Wasser Spezial“, um Interessierten die gleichzeitige Teilnahme an der Messe und an den Kunststoffrohrtagen zu ermöglichen. Neben den Vorträgen zu den Bereichen Lei-

tungsbau und Sanierung sowie zur Umsetzung europäischer Normen in nationale Regelwerke, werden in einem Plenarteil zu Beginn und am Ende der Veranstaltung übergreifende Themen behandelt. Als Schwerpunkte werden zwei Workshops angeboten, in denen über Wasser- und Gasversorgung sowie über Abwasserentsorgung vorgelesen und diskutiert wird. Infos, Programm und Anmeldeformulare sind erhältlich bei Claus Wehage, KRV, Telefon (02 28) 9 14 77-18, Telefax (02 28) 21 81 24.
