Besuch in Magdeburg bei BT innovation (v. l. n. r.): Ministerin für Justiz und Gleichstellung des Landes Sachsen-Anhalt (Wahlkreis MD-West) Anne-Marie Keding, Geschäftsführer der B.T. innovation GmbH Stefan Wittek, Mitglied des Bundestages (Wahlkreis MD) Tino Sorge, Ministerpräsident des Landes Sachsen-Anhalt Dr. Reiner Haseloff, Geschäftsführer der B.T. innovation GmbH Felix von Limburg und Bundesminister für Wirtschaft und Energie Peter Altmaier. FOTO: BT INNOVATION

Ministerpräsident und Bundeswirtschaftsminister informieren sich

Hoher Besuch bei BT innovation

Magdeburg (ABZ). – Mit welchen Themen befasst sich der deutsche Mittelstand? Welche Herausforderungen müssen mittelständische Unternehmen bewältigen? Welche aktuellen Probleme gilt es zu lösen? Über diese Themen hat sich Dr. Reiner Haseloff, Ministerpräsident von Sachsen-Anhalt und der Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier bei einem Besuch der B.T. innovation GmbH Ende Mai in Magdeburg intensiv mit den Geschäftsführern Felix von Limburg und Stefan Wittek ausgetauscht, teilt das Unternehmen mit. Während des Besuches informierten sich Ministerpräsident und Bundeswirtschaftsminister über die Produktpalette und die aktuellen Forschungsprojekte des mittelständischen Unternehmens. Produktinnovationen, Forschung und Entwicklung, Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Export seien Themen gewesen, die im Mittelpunkt der Gespräche standen. Dr. Haseloff und Peter Altmeier besuchten unter anderem die Produktionshalle der BT innovation und machten sich ein Bild des Produktionsprozesses von Betonfertigteilen. Sie konnten auch beobachten, wie im Rahmen des Forschungsprojektes „Modulare Bodenplatte“ ein Betonelement aus der Schmetterlingsbatterie ausgeschalt wurde. Die Schmetterlingsbatterie ist laut BT innovationen eine patentierten Systemlösung, die die Vorteile der herkömmlichen Produktionsmethoden verbindet. Im Rahmen des Besuchs wurde auch das Low-Cost-House besichtigt, das Ergebnis jahrelanger Forschung und Entwicklung des Ingenieurteams von BT innovation. Das entwickelte Konzept von BT innovation ermöglicht nach Einschätzung des Unternehmens die Schaffung von sicherem, stabilem und kostengünstigem Wohnraum in kürzester Zeit. Besonders relevant dabei laut BT innovationen auch die Möglichkeiten zur Schaffung lokaler Arbeitsplätze und die Verstärkung existierender Wertschöpfungsketten im jeweiligen Zielland, durch die leicht zu erlernende Handhabung der Produktionsanlage. BT innovation stehe für zukunftsweisende Produktentwicklungen in der Bau- und Betonfertigteilindustrie. Die patentierten Lösungen ermöglichten eine erhebliche Effizienzsteigerung in allen Arbeitsprozessen und würden weltweit nachgefragt, so das Unternehmen. Das Portfolio umfasst die Bereiche Abdichtung, Magnete und Schalungssysteme, Verbindungstechnik sowie Consulting.

Portfolioausbau

Erbud übernimmt Bilfinger Rohrleitungsbau

Warschau/Polen (ABZ). – Ende Mai 2021 hat die Erbud-Gruppe das Unternehmen Bilfinger Rohrleitungsbau GmbH mit Hauptsitz in Bitterfeld übernommen. Die Erbud-Gruppe, viertgrößter Baukonzern in Polen, ist auf Bauleistungen für Gewerbe, Wohnungserrichtung, öffentliche Versorgungsunternehmen und Spezialbau spezialisiert. Erbud International ist neben Belgien und Luxemburg bereits seit Jahrzehnten in Deutschland aktiv – durch die Tochterfirma GWI mit Sitz in Düsseldorf und die IVT Weiner + Reimann GmbH in Oberhausen.

Bilfinger Rohrleitungsbau ist europaweit in der chemischen und petrochemischen Industrie, sowie im Kraftwerksanlagenbau tätig. In Bitterfeld sowie an drei weiteren Standorten beschäftigt die Bilfinger Rohrleitungsbau GmbH rund 300 Mitarbeiter, die einen langfristigen und wachsenden Kundenstamm betreuen.

Mit der Übernahme der bisherigen Bilfinger Rohrleitungsbau GmbH erweitert Erbud als international aufgestellte Gruppe ihre Aktivitäten in einem der wichtigsten europäischen Märkte. Erbud S.A., beziehungsweise deren Tochtergesellschaft, die Erbud Holding Deutschland GmbH, übernimmt 100 Prozent der Geschäftsanteile, so das Unternehmen. Das Bundeskartellamt habe die Transaktion aktuell bestätigt, sodass nun sämtliche Voraussetzungen erfüllt seien.

Im Zuge der Übernahme wird das Unternehmen wieder in IKR GmbH umbenannt. Der Name steht für „Industrie-, Kraftwerks- und Rohrleitungsbau“. Damit will das Unternehmen gewissermaßen zu seinen Wurzeln zurückkehren. „Die Bilfinger Rohrleitungsbau GmbH verfügt über die erforderliche Erfahrung, Kompetenz und Marktpositionierung, um in Deutschland weiteres Wachstum für Erbud zu generieren. Damit setzen wir unser Geschäftsmodell konsequent um, führen die Segmentdiversifikation und Portfoliostärkung in Deutschland kontinuierlich weiter und bauen den Anteil unseres Dienstleistungssegments für die Industrie aus. Die aktuelle Transaktion ist dabei nur eine von weiteren, die folgen sollen – die nächste ist schon in Planung“, erklärt Dariusz Grzeszczak, Vorstandsvorsitzender der Erbud S.A. bei Erbud.

„Die Tatsache, dass wir Teil der internationalen Erbud-Gruppe werden, eröffnet uns neue, attraktive Möglichkeiten. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit und unsere gemeinsame Zukunft innerhalb der Gruppe“, sagt Bernd König, CTO der Bilfinger Rohrleitungsbau.

Im Zuge der Übernahme wird das Unternehmen wieder in IKR GmbH umbenannt. Der Name steht für „Industrie-, Kraftwerks- und Rohrleitungsbau“. Damit will das Unternehmen gewissermaßen zu seinen Wurzeln zurückkehren. FOTO: ERBUD

Kögel Trailer

Partnerschaft in Frankreich

Burtenbach (ABZ). – Trailerhersteller Kögel und Leasing-Dienstleister BNP Paribas Leasing Solutions, haben sich zusammengeschlossen, um den Kunden von Kögel in Frankreich eine breite Palette von Finanzierungsmöglichkeiten zur Optimierung ihres Trailer-Fuhrparks anzubieten – das gab Kögel nun bekannt. Gemeinsam bieten BNP Paribas Leasing Solutions und Kögel France ein umfassendes und personalisiertes Portfolio an Finanzierungen an, das den unterschiedlichen Bedürfnissen der Kunden gerecht werden soll. Vom Kredit bis zum Full-Service-Leasing biete das Finanzierungsangebot den Fuhrparkverantwortlichen eine große Flexibilität und ermögliche ihnen, ihre Trailer ganz einfach und regelmäßig zu erneuern. Eine Mietfinanzierung habe wirtschaftliche, budgetäre und steuerliche Vorteile, die sich aus den monatlichen Mietzahlungen ergäben, so Kögel. Dadurch könnten die Unternehmen ihre Budgets besser verwalten und mehr Ressourcen für Investitionen bereitstellen bei gleichzeitiger Erhaltung ihrer Liquidität. „Außerdem ermöglichen diese Finanzierungslösungen es den Unternehmen, sich einen modernen, leistungsfähigeren Fuhrpark zuzulegen, der kostengünstig ist und die Umwelt weniger belastet. Hinzu kommen weitere Dienstleistungsangebote wie Versicherung, Wartung, Inspektion und Instandhaltung, die Sicherheit geben, Ressourcen schonen und die Wettbewerbsfähigkeit verbessern', sagt Steve Tombois, Direktor für Partnerschaften und Entwicklung bei BNP Paribas Leasing Solutions. Die Partnerschaft betone die Bedeutung einer Nutzungswirtschaft, die BNP Paribas Leasing Solutions sehr am Herzen liege. „Sie basiert auf dem Verkauf der Nutzung eines Gutes und nicht auf dem Alleineigentum daran sowie dem Konzept des fairen Preises', so Tombois weiter. „Die Produkte werden zudem so hergestellt, dass sie möglichst lange halten, damit sie nach ihrer ersten Einsatzperiode aufgearbeitet und erneut vermietet oder weiterverkauft werden können“, schließt er. „Kögel und BNP Paribas Leasing Solutions bieten ihren Kundinnen und Kunden eine ökologische und ökonomische Lösung an, getreu dem Unternehmensleitsatz von Kögel ‚Economy meets Ecology – Because we care'. Wir sind nun auf dem Weg in die Nutzungsökonomie, bei der der Trend vom Eigentum zum Leasing geht“, erklärt Jérôme Grau, Generaldirektor von Kögel France.

Zement der Zukunft

Projekt läuft vier Jahre

Duisburg (ABZ). – Eisenhüttenschlacken, Nebenprodukte bei der Stahlherstellung, kommen als Sekundärrohstoffe seit Jahrzehnten in Baustoffen zur Anwendung. Dabei werden in großem Umfang CO_2-Emissionen vermieden und natürliche Ressourcen geschont. Die schrittweise Transformation der Stahlindustrie hat aber auch radikale Veränderungen bei den Nebenprodukten zur Folge. Es müssen neue Schlacken entwickelt werden, die nicht nur die notwendige metallurgische Arbeit verrichten, sondern auch die gewohnt positiven technologischen, ökonomischen und ökologischen Eigenschaften aufweisen, informiert das FEhS – Institut für Baustoff-Forschung . Hier setze das im Mai 2021 gestartete Forschungsprojekt „SAVE CO_2“ mit den Verbundpartnern aus der Stahl- und Zementindustrie thyssenkrupp Steel Europe AG und Heidelberg Cement AG sowie den Forschungseinrichtungen Institut für Technologien der Metalle der Universität Duisburg-Essen und Fraunhofer UMSICHT an. Ziel ist es, auf Basis der neuen Schlacken vor allem für die Zementherstellung latent hydraulische Bindemittel, vergleichbar dem heutigen Hüttensand, oder alternative Puzzolane zu entwickeln. Das im Rahmen der Fördermaßnahme „KlimPro-Industrie“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung laufende Projekt ist auf vier Jahre angelegt. Thomas Reiche, Geschäftsführer des FEhS-Instituts: „Die kommende Umstellung der deutschen Stahlproduktion auf eine Direktreduktion- und Elektroschmelz-Route führt auch zu chemisch und mineralogisch völlig veränderten Nebenprodukten, deren Eigenschaften bisher weitgehend unbekannt sind.“ Mit „SAVE CO_2“ sollen unter Federführung des FEhS-Instituts durch das Aufschmelzen von direkt reduziertem Eisen hochwertige Schlacken hergestellt werden. „Wichtig ist dabei vor allem, den gesamten CO_2-Fußabdruck der zukünftigen Stahl- und Zementherstellung übergeordnet zu betrachten und die Systemgrenze nicht zu eng zu ziehen“, sagt Reiche. So sollen auch weiterhin CO_2-Emissionen verringert und Primärrohstoffe im gewohnten Umfang geschont werden. Am Ende der Projektlaufzeit sollen im Technikumsmaßstab größere Mengen an Schlacken erzeugt werden, um neben den Zement- auch aufwändigere Betonuntersuchungen durchführen zu können.

Eisenhüttenschlacken kommen als Hüttensand als Zementbestandteil und als Gesteinskörnung vorwiegend im Beton und im Verkehrsbau, aber auch als Düngemittel zur Anwendung. Sie leisten laut FEhS seit vielen Jahrzehnten einen wichtigen Beitrag zur Schonung natürlicher Ressourcen. Allein in Deutschland, wo jährlich rund 12 Millionen Tonnen des Sekundärrohstoffs produziert werden, habe seit 1950 durch die Verwendung von Eisenhüttenschlacken der Abbau von über einer Milliarde Tonnen Naturgestein vermieden werden können. Durch die Substitution von Portlandzementklinker durch Hüttensand im Zement habe die Emission von über 200 Millionen Tonnen CO_2 vermieden werden können.

Estrich- und Beleggewerbe

Forschungsaufruf gestartet

Troisdorf (ABZ). – Der Bundesverband Estrich und Belag e. V. (BEB) möchte zukünftig seinen Beitrag zur anteiligen Förderung von Forschungsvorhaben erhöhen. Solche Forschungsvorhaben sollten einen Wissenszuwachs in Bezug auf Verfahren, Techniken und Materialien für zukunftsweisende und nachhaltige Entwicklungen im Bereich des Estrich- und Belaggewerbes bedeuten und einen ausgeprägten Praxisbezug aufweisen.

Der BEB möchte Unternehmen aus Industrie und Handwerk unterstützen, innovative Ansätze zu konzipieren, zu erproben und zu vermitteln. Außerdem möchte der Verein den Erkenntniszuwachs und den Wissenstransfer im Bereich des Estrich- und Belagsgewerbes fördern sowie neue Erkenntnisse in die Planung und Baupraxis einführen. Gefördert werden sollen Forschungsprojekte, die vom Grundsatz her von allgemeinem Interesse sind. Insofern könnten Projekte, die zur Entwicklung innovativer Produkte beitragen sollen, nur als Gemeinschaftsforschung mehrerer beteiligter Unternehmen gefördert werden. Hierzu können laut Verein jährlich Forschungsgelder in Höhe von 50 000 Euro zur Verfügung gestellt werden. Die Förderquote je Forschungsvorhaben sei dabei in der Regel auf 25 Prozent der Gesamtkosten des Forschungsvorhabens begrenzt. Die restlichen Kosten seien von den beteiligten Unternehmen zu tragen. Forschungsanträge und oder Rückfragen können formlos an das Institut für Baustoffprüfung und Fußbodenforschung (IBF) gestellt werden, das entsprechende Forschungsvorhaben durchführt und koordiniert. Forschungsanträge oder -vorschläge können formlos an das Institut für Baustoffprüfung und Fußbodenforschung in Troisdorf gerichtet werden.

ZUR PERSON

Arjen Snijder seit 2018 Genie Sales Director, Terex AWP, für Deutschland, Österreich und die Schweiz sowie strategische Kunden, hat die Position des Genie Business Development Director, Terex AWP, für die Benelux-Länder sowie strategische Kunden und Gebrauchtmaschinen übernommen.

Arjen Snijder wird weiterhin von den Niederlanden aus tätig sein. Jacco de Kluijver, Genie VP Sales & Marketing, wird die Leitung für Deutschland, Österreich und die Schweiz (GAS-Region) übernehmen.

Dirk Rosso trägt als Vertriebsdirektor D/A/CH die Gesamtverantwortung für den Carlisle Vertriebsaußendienst in Deutschland, Österreich und der Schweiz. In seiner Funktion berichtet er direkt an Klaas Kortegast, Vice President Sales & Marketing Carlisle CM Europe.

Seit 13 Jahren ist Rosso in Führungspositionen im Vertrieb für Dachprodukte tätig, zuletzt arbeitete er als Vertriebsdirektor Süd bei der BMI Group.

Lars Trojan hat die Verkaufsleitung Nord bei der climowool GmbH übernommen. In dieser Funktion koordiniert und verantwortet der 41-Jährige die Vertriebsaktivitäten des Unternehmens in der Region Nord.

Er trat damit die Nachfolge von Lucas Danneberg an, der zum 1. November 2020 die Geschäftsleitung der climowool GmbH übernommen hat. Lars Trojan hat in verschiedenen Unternehmen der Baustoffbranche umfangreiche Erfahrung in Vertrieb und Führung gesammelt. Der gelernte Kaufmann arbeitete unter anderem als Vertriebsaußendienst für Saint Gobain Rigips und leitete eine Niederlassung für den Vertrieb von Baugeräten und Baumaschinen, zuletzt war er als Key Account Manager Flachdach für die Knauf Insulation GmbH tätig.

Schüttflix geht den nächsten Schritt und plant die Entsorgungsbranche fit für die digitale Baustelle zu machen. **Frank Kramer** soll den Geschäftsbereich ausbauen.

Der ausgewiesene Entsorgungsexperte war zuletzt Geschäftsführer der Gütersloher Wertstoffzentrum GmbH und dort mehr als acht Jahre für den gesamten Vertrieb zuständig. Der Diplom-Geologe mit mehr als 25 Jahre Erfahrung im Stoffstrommanagement verantwortet bei Schüttflix als Leiter Entsorgungsmanagement den deutschlandweiten Aufbau eines Entsorgungsnetzwerkes. Sein Ziel: Noch im Jahr 2021 sollen Kunden via Schüttflix Entsorgungsdienstleistungen von bestimmten Bau- und Abbruchabfällen beauftragen können. Aktuell ist bereits eine erste, teilautomatisierte Pilotphase angelaufen.

Will Westley hat die Aufgaben als Genie Sales Director für das Vereinigte Königreich und die Republik Irland übernommen.

Von seinem Standort in Großbritannien aus berichtet er an Jacco de Kluijver, Genie VP Sales & Marketing, Terex AWP für Europa, den Nahen Osten, Afrika Russland, und Indien (EMEARI). Vor seinem Wechsel zu Genie bekleidete Will Westley verschiedene Positionen mit steigender Verantwortung bei Caterpillar UK. Zuletzt zeichnete er als International Industry Manager für die Maschinenverkäufe und Servicelösungen in mehr als 90 Ländern verantwortlich. Ab dem 1. September wird Will Westley zusätzlich die Funktion des Sales Director für die Nordischen Länder übernehmen (Dänemark, Island, Schweden, Norwegen, Finnland und das Baltikum).