

## GLÜCKWÜNSCHE

### 75 Jahre Westaflex

Von Lüftungsschläuchen für den VW-Käfer bis zum KWL-Lüftungssystem

In diesem Jahr kann die Westaflex GmbH aus Gütersloh auf eine 75-jährige Firmengeschichte zurückblicken. Was 1933 als Vorgängerunternehmen L + F Wersterbarkey mit der Produktion von vollflexiblen Rohren begann, hat sich im Lauf der Jahrzehnte unter dem Namen Westaflex zu einem weltweit agierenden Spezialisten in der Lüftungs-, Abgas- und Filtertechnik entwickelt. Rückblick: Alles begann mit einem Patent der Firmengründer Leonard und Ferdinand Wersterbarkey für die Herstellung von flexiblen Rohren, die am Anfang ihr Einsatzgebiet als Lüftungsschläuche im VW-Käfer fanden. Später lieferte man darüber hinaus den Schalldämpfer für den Porsche 911. Inzwischen bildet die

Sparte der Haus-, Luft- und Klimatechnik einen wesentlichen Schwerpunkt der Unternehmensaktivitäten. Ein Beispiel dafür ist das Lüftungssystem „Westa Air Control“ (WAC), das zur kontrollierten Wohnungslüftung (KWL) mit Wärmerückgewinnung eingesetzt wird.

Das Unternehmen Westaflex befindet sich seit seiner Gründung in den Händen der Familie

Westerbarkey. Die Brüder Dr. Peter und Jan Westerbarkey übernahmen im Jahr 2001 in dritter Generation die Leitung des Unternehmens. Trotz internationaler Ausrichtung auf die Märkte Europas, Asiens und Australiens bekennt sich der Hersteller klar zum Standort Deutschland, erklärt Westaflex. Dazu will das Unternehmen mit dem Motto „Verbindungen die sich auszahlen“ auf seine partnerschaftlichen Geschäftsbeziehungen hinweisen, die Mitarbeiter und Kunden ins Zentrum dessen Handelns rücken sollen.

■ Seit sieben Jahren bilden sie die Geschäftsleitung des Traditionsunternehmens: Jan (l.) und Dr. Peter Westerbarkey.

### 50 Jahre Dehoust

#### Neue Großblasanlage zum Firmenjubiläum

Pünktlich zum 50-jährigen Bestehen in Leimen wurde bei der Dehoust GmbH eine neue Großblasanlage zur Kunststoffbehälterproduktion aufgebaut.

„Kontinuierliche Erneuerungen und Verbesserungen des Maschinenparks gehören zu einem erfolgreichen Produktionsunternehmen“, erklärte Wolfgang Dehoust während einer kleinen, internen Feier zum Jubiläum.

Den Grundstein zur Unternehmensgeschichte legten die Eheleute Ilse und Herbert Dehoust 1958 in Leimen mit der Produktion von Heizöltanks und anderen Bauprodukten. Im Laufe der Jahre hat sich daraus ein europaweit tätiges Unternehmen entwickelt, das heute Produktionsstandorte in Nienburg/Weser und Heidenau bei Dresden unterhält.

Da seit Anfang der 70er-Jahre die Kunststoffe auch im Behältermarkt Einzug gehalten haben, hat sich der Standort Leimen kontinuierlich zu einem Zentrum der Kunststoffverarbeitung entwickelt. Schwerpunkt ist das Blasformverfahren. Hier werden auf Spezialmaschinen Kunststoffbehälter aus Polyethylen (HD-PE) mit bis zu 4000 l Fassungsvermögen gefertigt. Spritzgussmaschinen, eine Kunststoffwerkstatt und eine moderne Fertigung für doppelwandige Behältersysteme runden die Produktion in Leimen ab. HOUST DEHOU

Stahltanks statt Kunststofftanks werden hingegen in den Werken Nienburg/Weser und Heidenau/Dresden u. a. hergestellt. Der Einsatzbereich dieser Tanks reicht von der Heizöllagerung über die Versorgung von Tankstellen bis hin zu vielen Anwendungen im Industriebereich. Das Angebotspektrum reicht dabei bis zu Behältern mit 3,50 m Durchmesser und 20 t Stückgewicht. ■



■ Die neue Großblasanlage zur Kunststoffbehälterproduktion beim „Einflug“ in die Halle.

## Was gegen Werbung, die wirkt?

**Sie präsentieren Ihren Betrieb optimal und heben sich vom Wettbewerb ab. Nutzen Sie dazu unsere profitablen Angebote – „alles aus einer Hand“:**

- IWO Trainings: Fit in Technik und Argumentation pro Öl
- Empfehlung Ihres Betriebes an Endverbraucher
- Regelmäßige Informationen
- Individuelle Werbemittel
- Unterstützung bei Messen und Kundenveranstaltungen
- Kostenlose Beratung und persönliche Betreuung für Ihre Werbeaktivitäten

### Ihre Vorteile als Heizungsbauer:

- + Sie steigern Ihre Kundenkontakte und Ihre regionale Bekanntheit.
- + Sie präsentieren sich als Experte für das System Ölheizung.
- + Sie halten Bestandskunden und gewinnen Neukunden.
- + Sie profitieren von mehr Geschäft bei geringen Werbekosten.

Mit unserer Energie persönlich profitieren: das neue IWO Regionale Marketingprogramm  
[www.iwo.de](http://www.iwo.de) oder 040 235 113-76

**IWO**  
 Institut für wirtschaftliche  
 Ölheizung e.V.