

■ Grünbeck Einspruch gegen DVGW-Filter-Meldung

In SBZ 04/2000 haben wir die DVGW-Pressemitteilung über das Nachprüfungsverfahren der Wasserfiltertypen Geno-pur, Genno-jet und GBS der Firma Grünbeck veröffentlicht. Laut dieser Pressemitteilung hat der DVGW der Firma Grünbeck die Verpflichtung auferlegt, ab sofort in ihren Unterlagen sowie auf den der Verpackung beigelegten Informationsschriften u. a. den Warnhinweis „Vor Einbau mindestens vier Tage wässern“ aufzubringen.

Die Firma Grünbeck hat gegen den dieser Pressemitteilung zugrunde liegenden Bescheid vom 31. 1. 2000 Einspruch eingelegt. Das Ergebnis dieses Einspruchs ist offen. Da es sich um ein schwebendes Verfahren handelt, will der DVGW über diesen Gesamtkomplex erst nach dessen Abschluß berichten.

■ Heitech Umsatz stieg um 26 %

Die Frankfurter Heitech Energiecontracting und -service GmbH präsentierte sich im Geschäftsjahr 1998/99 in blendender Verfassung. Der Umsatz der auf die Realisierung innovativer Energiekonzepte spezialisierten Tochtergesellschaft der Techem AG wuchs um 26 % auf nunmehr fast 27 Millionen DM. Der Auftragsbestand liegt derzeit bei 36 Millionen. Das 1991 gegründete Unternehmen gehört mit inzwischen acht Niederlassungen zu den führenden Contracting-Gesellschaften in Deutschland. Heitech realisiert intelligente Versorgungskonzepte für die Immobilienwirtschaft.

■ Buderus Steigende Marktanteile

Die Buderus Heiztechnik hat ihren Umsatz unter harten Wettbewerbsbedingungen im Geschäftsjahr 1998/99 um 23 Millionen DM auf 2172 Millionen

DM erhöht. Der im Ausland erzielte Umsatz stieg dabei um 9 % auf 617 Millionen DM und erreichte damit einen Anteil von 28 % (Vorjahr 26 %) am Gesamtumsatz. In Deutschland konnte das Unternehmen erneut Marktanteile hinzugewinnen. Der deutsche Markt ging um ca. 4 % im Berichtszeitraum zurück, Buderus verfehlte den Vorjahresumsatz um 0,2 %. Damit ist die Marktposition weiter verbessert worden. Bei einer Umsatzrendite von 10,1 % wurde das Ergebnis vor Steuern um 13 Millionen DM gesteigert. Die Investitionen in Sachanlagen betragen 60 Millionen DM. Nach der weitgehend abgeschlossenen Neustrukturierung der Produktionsstandorte lag der Investitionsschwerpunkt auf dem weiteren Ausbau der Vertriebs- und Dienstleistungsorganisationen. Im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres (Oktober–Dezember 1999) hat das Unternehmen seinen Erfolgskurs zielstrebig fortgesetzt. Der Umsatz stieg in diesen Monaten um 52 Millionen DM (9 %) auf 661 Millionen DM. Das Wachstum wurde sowohl im Inland (+4 %) als auch im Ausland (+20 %) erzielt.

■ Kiew SHK abgesagt, Aqua- therm im Aufwind

Ursprünglich sollten im Mai 2000 mit der SHK Kiew und der Aquatherm Kiew gleich zwei Sanitär, Heizungs- und Klimamessen in der ukrainischen Hauptstadt durchgeführt werden. Nun hat Messe Düsseldorf International das Handtuch geworfen und kurzerhand die SHK abgesagt. Dies obwohl die Veranstaltung vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterstützt wurde. Gerade mal 10 deutsche Firmen hatten sich angemeldet, insgesamt war von bestenfalls 40 Ausstellern die Rede.

Erfolgreicher dagegen war das Konzept der Aquatherm Kiew, die gemeinsam vom ukrainischen SHK-Verband, der Firma Finmark aus Bologna und der CPL Group aus Kiew durchgeführt wird. Bislang haben über 150 Aussteller einen Stand gebucht. Nach der Absage der SHK ist mit weiterem Zuwachs zu rechnen. Die Konzentration auf eine Veranstaltung dürfte letztlich Ausstellern und Besuchern zugute kommen. Weitere Infos können unter info@finmark.com angefordert werden.

■ Oertli Rohleder Hehl und Gauland neue Verkaufsleiter

Dipl.-Ing. Frank Hehl (30) ist seit Januar neuer Verkaufsleiter Innendienst bei Oertli Rohleder. Er rückt damit an die Stelle von Karl-Ulrich Reimers, der das Unternehmen verlassen hat. Frank Hehl hat an der TU Dresden ein Studium der Fachrichtung „Technische Gebäudeausrüstung“ absolviert und ist bereits seit Oktober 1995 bei Oertli Rohleder. Bisher zeichnete er als Produktmanager für Brennwertechnik verantwortlich.



Frank Hehl

Neu im Unternehmen wird vom 1. April 2000 an Norbert Gauland (42) sein, der von da an die Position Verkaufsleiter Außendienst inne hat. Mit dieser neu geschaffenen Position will Oertli Rohleder den Vertrieb ausbauen und den Kontakt zum



Norbert Gauland

Kunden verbessern. Gauland absolvierte eine Praxisausbildung auf dem Gebiet Heizungstechnik und war anschließend Gebietsverkaufsleiter bei Elco Klöckner.

■ Wolf Schweizer Aktivitäten gebündelt

Zum bedeutendsten schweizerischen Anbieter von Produkten zur Wärmeerzeugung in Gebäuden schließen sich die Unternehmen Elco Energiesysteme AG, Cuenotherm SA und Brennwald AG zusammen. Das neue Unternehmen wird den Namen Elcotherm AG tragen. Damit hat die Wolf-Gruppe, ein Tochterunternehmen der Preussag AG mit einem Umsatz von etwa 1,4 Milliarden Mark pro Jahr, alle ihre Aktivitäten in der Schweiz in einem Unternehmen gebündelt. Die neue Elcotherm AG deckt neben den Energieträgern Öl und Gas auch Anlagen für erneuerbare Energien ab. Mit 12 Service- und Verkaufsstützpunkten in der gesamten Schweiz verfügt die Elcotherm AG über das größte flächendeckende Dienstleistungsnetz der Branche. Die Elcotherm AG beschäftigt rund 500 Mitarbeiter und strebt in diesem Jahr einen Umsatz von etwa 150 Millionen Schweizer Franken an.

■ Virtueller Bau-Markt Kooperation mit Kingfisher-Gruppe

Die mit rund 30 Milliarden DM Umsatz zu den weltweit führenden Handelsgruppen zählende Kingfisher plc., London, hat sich über sein Tochterunternehmen Castorama mit 22,5 % an der Virtueller Bau-Markt AG, Meerbusch, beteiligt. Ziel der Investition ist der gemeinsame Ausbau des E-Commerce-Konzeptes www.heimwerker.de, dem von der VB AG im April 1999 eröffneten virtuellen Bau-Markt. Beide Partner wollen vor allem die Synergieeffekte eines gemeinsamen Einkaufs und des Know-how-Transfers zwischen

werden nach Aussage von Geschäftsführer Peter Faisst in den weiteren Ausbau des Systems und eine aggressive Marketingkampagne investiert.

■ Rettig Übernimmt Blue-Circle-Heizkörpergeschäft

Mit der Unterschrift unter die Grundsatzvereinbarung besiegelte das britische Unternehmen Baxi Partnership Limited den Verkauf des gesamten Geschäftsbereichs Heizkörper an den finnischen Mischkonzern Oy Rettig Ab. Im Detail übernimmt die Rettig Heating Group das frühere Blue-Circle-Indu-

ne Ölradiatoren und Regelkomponenten. Lediglich die Entscheidung der Kartellbehörden zu dieser Vereinbarung steht noch aus.

Rettig wird das Baxi-Heizkörpergeschäft der Rettig Heating Group angliedern, die bereits die drei Marken Purmo, Radson und Dianorm vermarktet und über Flachheizkörperfabriken in Finnland, Polen, Deutschland und Belgien verfügt. In Deutschland und Frankreich sind außerdem Joint-ventures zur Heizkörperfertigung mit den Werken von Brötje in Deutschland und von CICH in Frankreich geplant. Das Angebot der beiden Unternehmen bleibe davon unbeeinflusst hieß es in einer Pressemitteilung. Brötje und CICH sollen auch nach Bildung der Joint-ventures mit der vollständigen Produktpalette, d. h. Heizkessel, Heizkörper und Warmwasserbereiter, unter den bekannten Markennamen Chappee, Ideal Standard und Brötje in den entsprechenden Märkten vertreten sein.



Geschäftsführender Gesellschafter Fritz-Wilhelm Pahl (l.) und Geschäftsführer Rolf Viegener standen Rede und Antwort zu Zahlen und Zielen von Bette

leichten Steigerung von 1,2 %. Wie bei vielen Industrieunternehmen der Branche, verhinderte auch hier ein höherer Exportanteil das rote Ergebnis. Konkret gingen 1999 38 % gegenüber 34,5 % im Vorjahr ins Ausland. Allerdings sind in diesen Zahlen auch die fehlenden Umsätze mit dem Baumarktspezialisten Sanitop enthalten, mit dem Bette die langjährige Zusammenarbeit kürzlich beendete. Auch wenn man die Zertifizierung durch Marktpartner (*Red.:* Stichwort *Handwerker-marke*) prinzipiell ablehne, bekenne sich das mittelständische, inhabergeführte Familienunternehmen nachhaltig zum traditionellen Vertriebsweg, wie der geschäftsführende Gesellschafter Fritz-Wilhelm Pahl betonte. Dazu gehöre auch, daß die 1952 gegründete Firma, entgegen Branchen-Konzentrationsbewegungen, ihr Heil nicht in einer Zukunft als Bad-Komplettanbieter sehe. Vielmehr soll die Diversifizierung zurückhaltend betrieben werden, indem man rund um die Wanne Systemlösungen für Installateure anbietet, die ihn unabhängig von anderen Gewerken machen. Die bisherige Politik, neue Nischen-Märkte zu erschließen, werde fortgesetzt, ohne ein Mengendenken zu entwickeln, das eine Ausweitung der Kapazitäten notwendig mache. Denn im reinen Mengen- bzw. Preiswettbewerb mit den drei anderen verbliebenen Stahl-emailwannenherstellern (Merloni/Ariston, Roca, Bamberger/Kaldewei) dürfte sich Bette als Kleinster mit einer Kapazität von jährlich 600 000 bis 700 000 Einheiten schwer tun.



der virtuellen und der realen Welt nutzen. Das in Meerbusch bei Düsseldorf ansässige Unternehmen eröffnete im April 1999 unter www.heimwerker.de den „dritten Vertriebsweg“ E-commerce. Mittlerweile hat sich der Online-Baumarkt mit über 120 000 Besuchern pro Monat und mehr als 9000 Artikeln im Angebot zur ersten Internet-Adresse der DIY-Branche entwickelt. Die britische Handelsgruppe Kingfisher plc. ist mit den B&Q sowie Castorama-Baumärkten der größte Baumarktbetreiber Europas. Weltweit rangiert Kingfisher mit rund 500 Filialen in zehn Ländern auf Platz drei in der Bau- und Heimwerker-Branche. Die der VB AG jetzt zufließenden Investitionen

stries-Heizkörpergeschäft von Baxi bestehend aus folgenden Tochtergesellschaften: Myson Emitters und Myson Ryders in Großbritannien, Myson Heating Controls in der Republik Irland, Myson Inc. in den USA, die Thermopanel-Gruppe in Schweden, die Flach- und Dekorheizkörpergruppe Finimetal in Frankreich sowie den Geschäftsbereich Heizkörperfertigung der Baxi SpA in Italien. Aus der Übernahme geht das finnische Unternehmen nach eigenen Angaben als der europaweit führende Hersteller von Heizkörpern für den Wohnbereich hervor (Jahresumsatz ca. 550 Millionen Euro, ca. 2800 Beschäftigte). Zudem ergänzt Rettig auf diese Weise sein gegenwärtiges Produktangebot an Flachheizkörpern, Fußbodenheizungen, Bad- und dekorative Heizkörper, elektrisch betrieb-

■ Bette Dank Ausland auch ohne Baumarkt leicht im Plus

Nach heftigen Problemen mit dem neuen Logistikzentrum im vorangegangenen Jahr (SBZ 04/99), konnte Bette anlässlich einer Pressekonferenz am 3. Februar für 1999 wieder Positives vermelden. Mit 275 Mitarbeitern setzte der Hersteller von Dusch- und Badewannen aus Stahlmail sowie Duschabtrennungen und Wannerverkleidungen im abgelaufenen Geschäftsjahr in seinem 45 000 m² großen Werk in Delbrück 99,7 Millionen Mark um. Das entspricht gegenüber dem Vorjahresumsatz von 98,5 Millionen Mark einer

■ **Boco** **Neue Niederlassung** **in Stuttgart**

Mit seinem neuen Standort will Boco Zeichen im Wachstumsmarkt Süddeutschland setzen. Die am 20. Januar eröffnete Niederlassung in Stuttgart-Vaihingen ergänzt die bereits bestehende Niederlassung in München sowie den Betriebs-Standort Heidenheim. „Wachstum durch Zufriedenheit“ lautet die Strategie. Für deren erfolgreiche Umsetzung wurden 15 neue Mitarbeiter eingestellt. Insgesamt arbeiten 35 Vertriebs- und Service-Berater in Stuttgart. 6900 Kunden aus Handwerk, Indu-



Das Boco Management (v. l.): Manfred Hartl, Service-Leiter der Niederlassung Stuttgart, Sven Holst, Direktor des Geschäftsbereiches Süd und Stefan Schütz, Verkaufsleiter der Stuttgarter Niederlassung

strie, Dienstleistung und Gewerbe betreut das Service-Team unter Manfred Hartl (30), das ab März 2000 von Astrid Düsterwald (33) geleitet wird. Absolute Kundennähe soll das A und O sein. So werde beispielsweise dreimal im Jahr ein Kunden-Forum eingerichtet, auf dem sich Boco regelmäßig den Fragen der Kunden stellt und Anregungen aufnimmt. Bereichs-Direktor

Sven Holst: „Durch einen intensiven und konstruktiven Dialog mit unseren Kunden legen wir in Stuttgart von Anfang an den Grundstein für eine erfolgreiche Neukunden-Gewinnung“.

■ **Stellenangebote** **Insgesamt rückläufig**

Die Stellenangebote, die 1999 ausgeschrieben wurden, sind erstmals seit 1995 mit rund 5 % rückläufig und zeigen, daß im letzten Jahr ebenfalls im Personalbereich Einsparungen vorgenommen wurden. Das meldete jetzt die RSP Personalberatung aus Hemsbach. Am häufigsten wurden wiederum Vertriebsleute gesucht, deren Anteil an Stellenangeboten bei rund 60 % liegt. Es zeigt die „Flucht nach vorn“, mit denen die Unternehmen sich gegen die rückläufige Absatzsituation stemmen. Der hohe Anteil der Handelsvertretungen mit 19,7 % kommt vorwiegend von kleineren, teils unbekanntem Herstellern, die aus Kostengründen die Markteinführung ihrer Produkte den Handels-

vertretern überlassen. Etablierte Markenhersteller gehen den umgekehrten Weg und lassen den Vertrieb wieder von eigenen, festangestellten Mitarbeitern vornehmen. Der Anteil der Marketingmanager und Leiter Entwicklung/Technik zeigt seit 1998 steil nach oben und liegt bei 17,7 % aller Angebote. Überraschend schwach ist auch die Suche nach Personalent-

wicklern gewesen, der bei 3,1 % lag. Es zeigt, daß offensichtlich das Problem der strategischen Personalentwicklung noch nicht angefaßt wurde. Fazit:

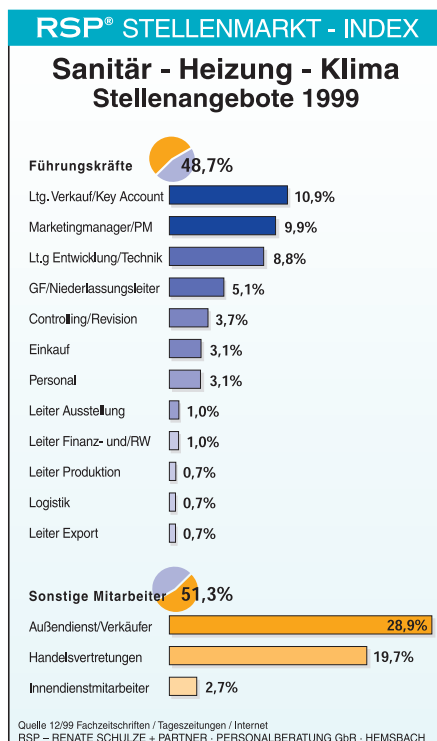
- Da die Zahl der gesuchten Mitarbeiter rückläufig war, konnte auch die überalterte Personalstruktur in vielen Unternehmen noch nicht mit neuen, externen Leuten aufgefrischt werden.
- Auch eine qualitativ personelle Umrüstung durch eine Neubewertung kann den ausgeschriebenen Stellenangeboten nicht entnommen werden.

Betriebswirt des Handwerks, Handelsfachwirt, Dipl.-Ing., Studium der Versorgungstechnik etc.

■ **Light + Building** **Building Performance** **Congress**

Sieben Fachforen mit jeweils fünf Vorträgen erwarten den Profi aus der Licht- und Gebäudetechnik vom 20. bis 22. März 2000 im Congress Center Messe Frankfurt im Rahmen des Building Performance Congresses. Im Vordergrund des Kongresses stehen dabei Seminare, Workshops und Diskussionsrunden mit internationalen Experten zu den zukunftsweisenden Themen der integrierten Planung in der Licht- und Gebäudetechnik. Die Themepalette der einzelnen Foren reicht dabei von der Lichtanwendung über die Raumlufttechnik und Elektrische Gebäudeneininstallations-, Kommunikations- und Systemtechnik bis hin zur Haus- und Gebäudeautomation. Ein eigenes Forum (Forum 7) wird es auch zum Thema Architektur und Technik geben. Der Building Performance

Congress findet parallel und begleitend zur Light + Building (19. bis 23. März 2000), der internationalen Fachmesse für Licht und Elektrotechnik, Klimatechnik und Gebäudetechnik statt. Fachbesucher erhalten die Congress-Tageskarte zu 130 DM (Vorverkauf: 80 DM) und die Dauerkarte zu 250 DM (Vorverkauf: 150 DM). Für Studenten beträgt der Einheitspreis 30 DM. Weitere Informationen: Kongress- und Messebüro Lentzsch, 61348 Bad Homburg, Telefon (0 61 72) 6 79 60, Telefax (0 61 72) 67 96 26.



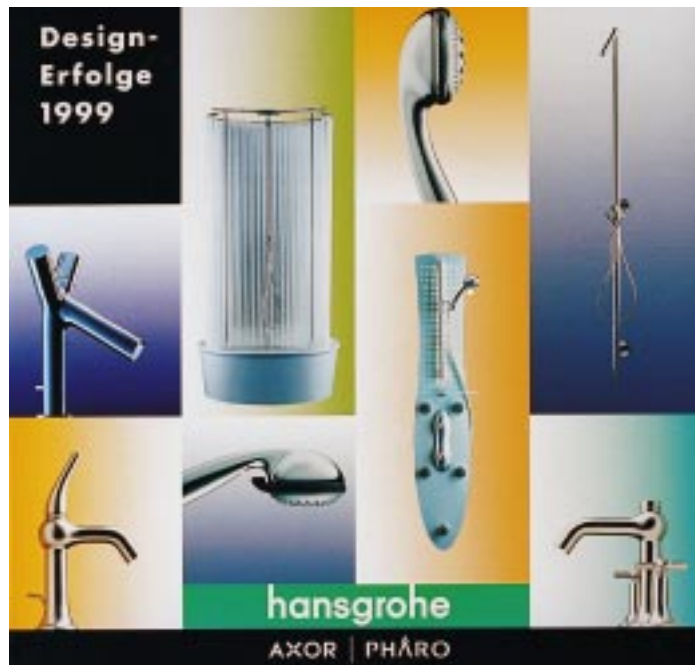
- Lediglich die Flucht in eine intensivere Marktbearbeitung durch eine verstärkte Zahl neuer Außendienstmitarbeiter ist augenfällig.
- Besonders interessant ist, daß die Stellenprofile deutlich höhere Ansprüche vorweisen.
- Besonderer Wert wird bei Führungskräften auf qualifizierte Aus- bzw. Weiterbildungen gelegt: Betriebswirt,

■ **Hansgrohe** **Zehn Design-Preise für acht Produkte**

Insgesamt zehn Prämierungen von fünf Design-Institutionen für acht Produkte lautet die Bilanz, die die Schwarzwälder Hansgrohe AG für das Jahr 1999 zieht. Durch die Auszeichnungen sieht sich das Unternehmen in seinem Anspruch bestätigt, nicht nur technisch hochwertige Produkte zu schaffen, sondern ihnen auch eine ansprechende Form zu geben. Heraus kommen dabei die freistehende Dusche mit Plisseevorhang, die Philippe Starck für die Marke Axor entworfen hat. Weitere Design-Auszeichnungen erhielten die Waschtisch- und Wannenarmatur aus der neuen Serie „Terra-



Diese Badspezialisten haben das erste Duravit-Handwerker-Marketingseminar in Meißen besucht



Zehn Design-Preise heimste Hansgrohe im letzten Jahr ein

no“ von Axor, die Handbrausen „Aktiva A8“ und „Croma“ der Marke Hansgrohe sowie das Duschpaneel „Moonlight“ von Pharo, sämtlich aus der Stuttgarter Designschmiede Phönix Product-Design.

■ **Duravit** **Handwerker-Marketing**

Erstmals durchgeführt wurde vor kurzem das Seminar Handwerker-Marketing, das im neuen

Seminarprogramm der Duravit AG einen festen Platz bekommen wird. „Mit dem Kunden ins Gespräch kommen und danach dauerhaft im Dialog bleiben“, unter diesem Motto fand im Schulungszentrum des Meißner Duravit-Standorts der erste Workshop zum Handwerker-Marketing für Mitarbeiter im

sanitären Fachhandwerk statt. Der erfolgreiche Bäderbauer verfügt über einen Sympathievorsprung beim Kunden, da Leistungen immer vergleichbarer werden. Voraussetzung dafür ist die absolute Kundenorientierung des Unternehmens. Beziehungspflege wird damit zur wichtigen Säule des Geschäfts. Die Teilnehmer erarbeiten Argumente, Mittel und Methoden zu den Themen Kundenbindung, außerordentliche Kundenzufriedenheit und Reklamation als Chance sowie zur Kommunikation „after sales“. Weitere Informationen gibt es unter Telefon (0 35 21) 4 66 50 oder per Telefax (0 35 21) 46 65 58.

■ **Buderus** **Heiztechnik-Forum**

Die Sanierung von Heizungsanlagen großer Wohngebäude und Liegenschaften steht im Mittelpunkt einer neuen Seminarreihe der Buderus Heiztechnik GmbH. Das Heiztechnik-Forum richtet sich an Wohnungsbaugesellschaften sowie planende und ausführende Stellen. Inhalte der Veranstaltung sind zentrale und dezentrale Wärmeversorgung, Wärmeverteilkonzepte, Heizflächenauslegung, Energieeinsparverordnung, Pumpenstrategien und Leasing. Praxisnah

werden die Möglichkeiten der Sanierung eines 18-Familienhauses aufgezeigt. Um die Thematiken aus mehreren Blickwinkeln zu beleuchten, beteiligen sich neben Buderus auch die Pumpenhersteller Grundfos und Wilo sowie die Ventilhersteller Danfoss und Oventrop. Dabei geht es nicht nur darum, technische Lösungen aufzuzeigen. Vielmehr steht in Diskussionsrunden die gemeinsame Erarbeitung von Ergebnissen im Vordergrund. Bisher sind insgesamt acht Seminare in Hamburg, Goslar, Düsseldorf, Dortmund, Frankfurt, Mainz, Esslingen und Nürnberg vorgesehen. Die Teilnahme an der Tagesveranstaltung ist kostenlos. Weitere Infos gibt es in den Buderus-Niederlassungen.

■ **SHK-Fachkraft** **Solarthermie**

Für Fachkräfte aus Industrie- und Handwerk des Bereiches Sanitär-Heizung-Klima (SHK) bietet die Private Technische Lehranstalt Eckert die Weiterbildung zur SHK-Fachkraft-Solarthermie an. Der Lehrgang umfaßt 50 Unterrichtsstunden und endet mit einer theoretischen und praktischen Abschlußprüfung. Bei Erfolg wird das bundeseinheitliche Zertifikat des SHK-Handwerks verliehen. Der 1. Lehrgang wird berufsbegleitend am 10. 3. 2000 durchgeführt. Weitere Infos: Private Technische Lehranstalt, 93128 Regenstauf, Telefon (0 94 02) 50 22 22, Telefax (0 94 02) 50 24 01.

■ **Remeha** **Brennwert-Schulungen**

In diesem Jahr bietet der Brennwertkessel-Spezialist für Kundendiensttechniker des Fachhandels in Baden-Württemberg wieder zahlreiche Schulungstermine an. Nähere Infos und Anmeldungen im Bondorfer Schulungszentrum (Raum Herrenberg) unter Telefon (0 74 57) 50 27.