

## ■ SBT Leichter Umsatz- rückgang

Am 1. Oktober 1998 wurde die Siemens Building Technologies (SBT) aus den Unternehmen Landis & Staefa und Cerberus in der Elektrowatt-Gruppe und dem Siemens Geschäftsgebiet Gebäudetechnik und Gebäudemanagement gegründet. Im Februar 2000 präsentierte das Unternehmen die Zahlen zum Geschäftsjahr 1999. Demnach stieg der Auftragseingang um 8 %, während beim Gesamtumsatz (2721,6 Millionen) eine leichte Minderung gegenüber dem Vorjahr (1998: 2841,5 Millionen DM) zu verzeichnen war. Die Mitarbeiterzahl stieg um 5 % auf 8484. Für die einzelnen in Deutschland aktiven Divisionen fielen die Einzelergebnisse recht unterschiedlich aus: Bei Landis & Staefa ging der Um-



satz um 13 % auf 704 Millionen DM zurück. Karl-Otmar Giesler (Bild), Sprecher der Geschäftsführung, führte die Verminderung u. a. auf den Verkauf der Landis & Staefa Messtechnik zurück. „Vor diesem Hinter-

grund und trotz einem verhaltenen Markt steht Landis & Staefa weiterhin ausgezeichnet da,“ betonte er. Eine Umsatzsteigerung von 141 % auf 422 Millionen DM konnte die Gebäudemanagement und Services GmbH verbuchen. Das kräftige Wachstum resultierte laut Giesler aus der Übernahme der Dienstleistungen für große Siemens Standorte. Ebenfalls ein Umsatzplus, wenn auch ein kleines von 3 % auf 951,9 Millionen DM, steuerte der Bereich Gebäudesicherheit bei. Im Projektgeschäft sank der Umsatz um 26 % auf 644 Millionen DM.

## ■ Hansgrohe Wächst im Ausland

Die Hansgrohe AG berichtet über ein zufriedenstellendes Geschäftsjahr 1999. Sie steigerte den Konzernumsatz um 11 % auf 606 Millionen Mark (1998: 543 Millionen Mark). Wegen hoher Investitionen und umfassender Produktinnovationen habe die Ertragsentwicklung mit dem Umsatzwachstum aber nicht Schritt gehalten. Der Umsatz ging auf dem deutschen Markt um 1,6 % auf 260,6 Millionen DM zurück. Zweistellig dagegen wuchs das Geschäft mit Armaturen, Brausen und Duschsystemen in Großbritannien, Italien, Spanien und in der Schweiz. Auch die Niederlassungen in Polen und Tschechien konnten ihre Marktpositionen verbessern. Die Umsatzzahlen für Hansgrohe Niederlande sind nicht vergleichbar, da 1999 die CPT-Holding (Marke „Cleopatra“) in Zaandam dazukam. Besondere Freude bereitet die amerikanische Tochter in Atlanta. Mit einem Wachstum von 50 % setzte sie sich an die Spitze

des Auslandsgeschäfts. Somit wuchs der Anteil des Auslandsumsatzes von 52 % (1998) auf 57 % 1999. Weltweit entfällt  $\frac{2}{3}$  des Umsatzes auf die Marke Hansgrohe. Die Belegschaft umfaßte Ende 1999 insgesamt 2212 Mitarbeiter (1998: 2045), davon 1674 in Deutschland (1998: 1682).

## ■ Buderus Sames jetzt stellvertre- tender Geschäftsführer

Der Aufsichtsrat der Buderus Heiztechnik GmbH hat Dr.-Ing. Gerrit Sames (38) zum stellvertretenden Geschäftsführer für das Ressort Produktion bestellt.



Dr. Sames ist nach Promotion an der RWTH Aachen 1992 als Leiter der Abteilung Fertigungssteuerung in das Unternehmen im Werk Lollar eingetreten. Dort übernahm er 1996 die Zentrale Arbeitsvorbereitung und war seit September 1997 für den Zentralbereich Produktion mit den Werken Lollar, Eibelshausen und Neukirchen verantwortlich.

## ■ Villeroy & Boch Umsatz und Ergebnis gesteigert

Zur Konsumgütermesse Ambiente in Frankfurt gab die Villeroy & Boch AG vorläufige

Zahlen über die Unternehmensgruppe im Geschäftsjahr 1999 bekannt. Danach erhöhte sich der Konzernumsatz gegenüber 1998 um rund 8 % auf ca. 1,63 Milliarden DM nach 1,51 Milliarden DM im Vorjahr. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erreichte dabei rund 50 Millionen DM und lag damit um ca. 40 % über dem Vorjahr (36,1 Millionen DM). Der Jahresüberschuß hat sich von 22,4 Millionen DM auf 47 Millionen DM gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Nach dem dritten Jahr des Wachstums und fortschreitender Marktanteilsgewinne in allen Unternehmensbereichen bestätigt sich die positive Entwicklung, die Villeroy & Boch Spielraum verschafft für die weitere Internationalisierung des Geschäfts. Der Auslandsumsatz der Unternehmensgruppe lag 1999 bei knapp 56 %. Der Unternehmensbereich Bad und Küche legte in 1999 aufgrund der guten Entwicklung der Neuheiten und der Marktakzeptanz von „CeramicPlus“ (pflegeleichte Sanitärkeramik) gegen den Trend um 12 % auf 430,0 Millionen DM zu.

## ■ Keramag Nach wie vor gute Gewinnspannen

Gegenüber dem Vorjahr hat der deutsche Marktführer bei Badkeramik – trotz der weiter rückläufigen Baukonjunktur – seinen Umsatz geringfügig auf 302,3 Millionen DM (1998: 301 Millionen DM) ausgebaut. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit stieg um 8,4 % auf 51,8 Millionen DM, der Jahresüberschuß um 14,6 % auf 34,6 Millionen DM. Damit verbesserte sich die Netto-Umsatzrendite von 10 % auf 11,4 %. Der Brutto-Cash-Flow lag mit 40 Millionen DM 4 % über dem Vorjahreswert. Die Eigenkapitalrendite erreichte 35,4 % (1998: 28,4 %) und die Eigenkapitalquote 59,5 % (1998: 59,8 %). Diese Ergebnisse stellte Dr. Georg Wagner, Vorstandsvorsitzender des Unternehmens, am

11. Februar auf der Bilanzpressekonzferenz in Düsseldorf vor. Er führte die erfolgreiche Entwicklung insbesondere auf die marktgerechte Produktpolitik, eine systematische Kostenoptimierung, weiter verstärkte Exportanstrengungen und die Vertriebspartnerschaft mit den exklusiv belieferten Absatzmittlern von Sanitär-Großhandel und -Handwerk zurück.

### ■ **Sanha**

#### **Nirosan übernommen**

Die Sanha Kaimer GmbH, Hersteller von Fittings aus NE-Metallen, hat Mitte Februar die Mehrheit der Nirosan GmbH & Co. KG, Schmiedefeld, übernommen. Nirosan ist Hersteller von Edelstahlrohrleitungssystemen. Die Produktion der Preßfittings wird am Standort Schmiedefeld bleiben und ausgebaut. Die Gruppe soll Synergieeffekte durch gemeinsame Logistik, gemeinsamen Vertrieb und das Angebot kompletter, technischer Lösungen für die Haustechnik nutzen. Dem Handel bietet Sanha jetzt ein komplettes Programm von Systemen und Komponenten aus metallischen Werkstoffen an.

### ■ **Grohe**

#### **Abschied vom Börsenparkett**

Die Friedrich Grohe AG wird wieder in eine Personengesellschaft umgewandelt. Das Unternehmen wird künftig nach der Handelsregistereintragung unter dem Firmennamen Friedrich Große AG & Co. KG am Markt operieren. Erst Mitte 1999 hatten sich die Familien Grohe und Rost von ihren sämtlichen Anteilen an der Friedrich Große AG getrennt. Dabei handelte es sich im einzelnen um 100 % der Stamm- und 28,8 % der Vorzugsaktien. Neuer Mehrheitsaktionär wurde die Grohe Holding GmbH; die von einer Gruppe

von Finanzinvestoren unter der Führung der durch BC Partners beratende Fonds gehalten wird. Die Friedrich Grohe Geschäftsführungs AG wird künftig alleinige geschäftsführende, persönlich haftende Gesellschafterin und damit Komplementärin der Friedrich Grohe AG & Co. KG. Kommanditisten sind die Grohe Holding GmbH sowie alle zum Zeitpunkt der Handelsregistereintragung verbliebenen ehemaligen Vorzugsaktionäre. Die Grohe Holding GmbH hält knapp 100 % der Stamm- und 92,6 % der Vorzugsaktien. Das entspricht 96,9 % des Grundkapitals. Das Unternehmen plant nach Angaben der Geschäftsführung Akquisitionen in größerem Umfang.

### ■ **Kludi**

#### **Fuhrer jetzt Vertriebschef**

Erich Fuhrer (44) ist seit Januar neuer Marketing- und Vertriebschef bei Kludi, Deutschlands drittgrößtem Hersteller von Sanitärarmaturen für Küche und Bad. Fuhrer kam von Duravit zu Kludi und gilt als Kenner der Sanitärbranche.



Die international operierende Kludi-Gruppe beschäftigt derzeit 1400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Jahresumsatz liegt, so das Unternehmen, bei rund 360 Millionen Mark. Im Bereich Küchenarmaturen ist Kludi mit 800 000 Stück bzw. 95 Millionen DM Umsatz Marktführer.

## ■ **Taconova** **Mutschall neuer** **Geschäftsführer**

Am 1. Januar dieses Jahres hat Jürgen Mutschall die Geschäftsführung der Taconova GmbH mit Sitz in Singen übernommen. Mutschall verfügt über langjährige Vertriebs- und Führungserfahrung in der SHK-Branche und soll den Ausbau des Großhandelsnetzes sowie die Abrun-



derung und Erweiterung der Produktpalette voranbringen. Das Unternehmen vertreibt über den dreistufigen Vertriebsweg Produkte der Heizungstechnik zum Abgleichen, Regeln, Mischen und Entlüften.

## ■ **Kaut** **Stattliches Wachstum**

Die Firma Kaut, Alleinimporteur weltbekannter Marken im Bereich der Klimatechnik (Sanyo, Nordmann, Dantherm etc.), ist 1999 weiter gewachsen. Mit einem Plus von 7,3 % (47 Millionen DM) übertraf sie ihre eigenen Erwartungen, wie der geschäftsführende Alleingesellschafter Hans-Alfred Kaut einräumte. Die Wuppertaler mit sieben Niederlassungen im gesamten Bundesgebiet profitierten dabei unter anderem vom ungebremsten Wachstum im Bereich der Klimatechnik mit Direktverdampfung. Auch der Bereich Luftentfeuchtungstechnik (+ 4,1 %) trug zum Wachstum bei. Lediglich der Bereich Luftbefeuchtung stagnierte auf hohem Niveau. Trotz der guten Zahlen blickt Hans-Alfred Kaut mit gewisser Sorge auf das erste Geschäftsjahr im neuen Jahrtau-

send, denn der harte Wettbewerb wird zusätzlich erschwert durch die anhaltende Schwäche des Euro, der eine langfristige Kalkulation zur Zeit unmöglich macht. Dennoch ist er zuversichtlich, noch vor der endgültigen Umstellung von DM auf Euro die Marke von 50 Millionen DM im Umsatz zu erreichen.

## ■ **Dach + Wand 2000** **Klempner in Nürnberg**

Wenn sich vom 31. Mai bis 3. Juni 2000 die Dach + Wand zum 4. Mal im Nürnberger Messezentrum präsentiert, dann hat sich die nordbayerische Metropole besonders herausgeputzt. Denn Nürnberg feiert in diesem Jahr das 950. Stadtjubiläum. Aussteller und Besucher dürfen sich so auf eine Stadt voller Kontraste freuen. Für vier Tage aber wird das Nürnberger Messezentrum zur fachlichen Drehscheibe, sowohl für das Dachdeckerhandwerk als auch das Klempner- bzw. Flaschner-Handwerk. Gegenüber der letzten Fachausstellung wird sich die diesjährige mit einer Bruttofläche von rund 70 000 m<sup>2</sup> in 7 Hallen und rund 650 Ausstellern größer, informativer und vielseitiger präsentieren.

Nürnbergers zentrale Lage ist dabei ein wichtiger Standortvorteil. Zwar war die Stadt schon immer ein Knotenpunkt der Handelswege. Doch nach dem Wegfall des Eisernen Vorhangs rückte die nordbayerische Metropole mehr in das Zentrum Europas und wurde zu einer wichtigen Nahtstelle zwischen West- und Osteuropa. Von dieser Entwicklung konnte auch das Nürnberger Messezentrum profitieren. Aussteller und Besucher schätzen vor allem die schnelle Erreichbarkeit aufgrund des Autobahn- und Eisenbahnnetzes oder der Flugverbindungen in alle Welt und die Infrastruktur des

Messegeländes. Was die Stadt während der Dach + Wand – und darüber hinaus – zu bieten hat, kann man beim Projektbüro Stadtjubiläum, Telefon (09 11) 2 31 20 00, erfahren bzw. im Internet unter [www.stadtjubilaeum.nuernberg.de](http://www.stadtjubilaeum.nuernberg.de).

Die Veranstalter der Internationalen Messe für Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik empfehlen, Zimmer rechtzeitig über die Zimmervermittlung der Congreß- und Tourismuszentrale der Stadt Nürnberg, Telefon (09 11) 2 33 60, Fax (09 11) 2 33 61 66, mit Hinweis auf die Dach + Wand zu reservieren.

## ■ **SHK Hamburg** **Skandinavien ist** **Partnerregion**

In Hamburg geht der Blick in diesem Jahr nach Nordeuropa. Partnerregion für die vom 22. bis 25. November auf dem Hamburger Messegelände stattfindende Ausstellung SHK ist erstmalig Skandinavien. Damit soll Ausstellern aus Dänemark, Schweden, Norwegen und Finnland der Einstieg in den deutschen und europäischen Markt erleichtert und die Internationalität der Besucherstruktur gestärkt werden. Zur SHK 2000 werden 600 Aussteller sowie rund 50 000 Fachbesucher erwartet. Belegt ist das gesamte Messegelände mit zwölf Hallen und einer Gesamtfläche von 64 000 m<sup>2</sup>.

## ■ **Frauenförderung** **Kriterium für Aufträge?**

Wie das FGM unlängst meldete, will die Bundesregierung die Vergabe öffentlicher Aufträge auch an eine Frauenförderung in den Unternehmen koppeln. Derzeit werde überlegt, in welcher Weise dies geschehen könne, bestätigte eine Sprecherin des Bundeswirtschaftsministeriums. Das Wirtschaftsministerium prüft ferner, ob die Einhaltung von Tarifverträgen durch Unternehmen als Vergabebedingung festgeschrieben werden soll.



### ■ **Kostensparend** **Kooperation von Handwerk und Planern**

Im Januar 2000 startete in Hamburg das Projekt „Kostensparendes Bauen durch neue gewerkeübergreifende Kooperationsformen im Handwerk und frühzeitige Einbindung der ausführenden Seite in die Planungsphase“. Das „Hamburger Modell“ hat zum Ziel, durch vernetzte Kooperation sowohl kostensparendes Bauen zu ermöglichen als auch mittelständischen Betrieben der Baubranche und Planungsbüros hierfür das erforderliche Know-how bereitzustellen. Das BMBF fördert das Projekt mit rund 800 000 Mark. Bisherige Schranken sollen im „Hamburger Modell“ fallen: Handwerker und Planer beziehen Ausführungs-Know-how in die Entwurfsphase ein, koordinieren ihre Arbeit selbst (nicht ein Generalunternehmer) und verringern Schnittstellen, vermeiden eine baubegleitende Planung und bauen damit effektiver. Sie nutzen auf der Baustelle einsetzbare Rechner, Programme und das Internet.

### ■ **Outokumpu** **Logistik Zentrum in Trittau**

Der finnische Kupferrohrhersteller Outokumpu Copper Products hat ein neues Logistik Zentrum in Trittau eröffnet. Das Logistik Zentrum wird alle Lieferungen von Kupferrohr-Produkten in Deutschland abwickeln. Mit dieser neuen Dienstleistung wollen die Finnen eine gleichwertige Wettbewerbsposition zu den nationalen Lieferanten aufbauen. Ziel ist es, Kunden überall in Deutschland innerhalb von 48 Stunden zu erreichen. Die Rohr-Produkte, die im Logistik Zentrum verkauft werden, werden in Outokumpu's Fabriken in Finnland und Spanien hergestellt.

### ■ **Krysch** **Schulungen nach VDI 6022**

Als lizenzierter Partner des Vereins Deutscher Ingenieure VDI führt Krysch Wasserhygiene Schulungen nach der VDI-Richtlinie 6022 durch. Diese Richtlinie gibt die neuen und aktuellen Anforderungen an den hygienisch einwandfreien Betrieb von raumlufttechnischen Anlagen für Büro- und Versammlungsräume wieder.

Das festgelegte hohe hygienische Niveau setzt auch die entsprechenden Kenntnisse bei den Betreibern (Ingenieure, Techniker und Monteure) voraus. Deshalb wurden Qualifikationsmaßnahmen als Bestandteil dieser VDI-Richtlinie in Form von Schulungen festgelegt, die in die Kategorien A und B aufgeteilt wurden. Während die Kategorie A eine zweitägige Schulung für Ingenieure und erfahrene Techniker umfaßt, ist die Schulung B eine eintägige Schulung für Monteure, Techniker und eingewiesenes Personal. Die Qualifikation nach VDI 6022 wird inzwischen von den Ämtern für Arbeitsschutz und den Berufsgenossenschaften verlangt. Die Schulungen sind von der VDI-Gesellschaft Technische Gebäudeausrüstung lizenziert und schließen mit einer Prüfung ab. Weitere Infos können unter Telefon (0 21 31) 75 67 23 oder Telefax (0 21 31) 75 67 26 angefordert werden.

### ■ **Hauf** **Neues Servicezentrum**

„Wir schaffen eine neue Betreuungsqualität unserer Kunden“, so Geschäftsführer Peter Joel bei der Einweihung des neuen IBS-Zentrums in Herbrechtingen. IBS steht dabei für Information, Beratung und Service. In eigens geschaffenen Schulungsräumen können bis zu 30 Personen ausgebildet werden. Noch in diesem Jahr plant die Hauff-Technik GmbH 15 Lehrgänge, überwiegend mit dem Schwerpunkt Mehrspartenhausanschluß. Neben speziellen Schulungen für



die Ingenieure gibt es auch Anwenderseminare, die auf die ausführenden Handwerke abgestimmt sind. Weitere Informationen gibt es telefonisch unter (0 73 24) 96 00 15.

### ■ **Oventrop** **Fachseminare**

Oventrop bietet im 1. Halbjahr 2000 wieder zahlreiche Seminare an. Sie umfassen die Themenbereiche: Hydraulischer Abgleich von Rohrnetzen in Heizungs- und Kühlanlagen gemäß VOB DIN 18 380, Computer in der Heizungstechnik und Computer in der Sanitärtechnik. Zielgruppen sind Heizungsbauer, planende Ingenieure und verantwortliche Sachbearbeiter in Behörden. Anmeldeunterlagen und weitere Infos gibt es unter [www.ventrop.de](http://www.ventrop.de) oder Telefon (0 29 62) 8 20 und Fax (0 29 62) 8 24 00.

### ■ **FH Offenburg** **3. Symposium der Versorgungstechnik**

Am 20. Mai findet in Offenburg das 3. Symposium der Versorgungstechnik statt. Veranstalter ist der von Prof. Hesslinger geleitete Studiengang Versorgungstechnik des Fachbereichs Maschinenbau der örtlichen Fachhochschule. Erwartet werden ca. 150 Teilnehmer aus dem Kreise der Absolventen sowie Vertreter von Kommunen, Wirtschaft und Verbänden der Heizungs-, Raumluft- und Sanitärbranche. Auf dem Programm stehen neben dem Erfahrungsaustausch die Themen „CAD in der Haustechnik“, „Qualifizierung der TGA gemäß GMP“, „Integrale Planung und Technik-Controlling“, „Zukunft des Ing.-Büros aus Sicht der Industrie“, „Schadensfall an einem Turbo-Kaltwassersatz“, „Probleme bei der Temperaturüberwachung“, „Untersuchung an solarthermi-

schen Großanlagen“ sowie „Luftdichtigkeitsmessung mittels Blower-Door-Messung“. Außerdem ist eine Preisverleihung der Wirtschaft für herausragende Studienleistungen sowie die Vorstellung neuer Versuchsstände wie Energieinsel, Kesselteststände, Solaranlage und Wärmepumpenanlage vorgesehen. Am Abend startet im Dreschopf in Elgersweiher das Sommerfest. Weitere Infos gibt's per Telefon (07 81) 20 51 98, Fax (07 81) 20 52 42 oder eMail: [Kuttruff@fh-offenburg.de](mailto:Kuttruff@fh-offenburg.de).

### ■ **Viega** **Fachseminare**

Die Viega-Seminarcentren Attendorn und Großheringen/Thüringen bieten umfassende Weiterbildung mit aktuellen und innovativen Inhalten zur Viega-Systemtechnik sowie Hintergrundwissen aus Markt und Branche. Betriebswirtschaftliche Fachschulungen und Motivations-Seminare für Mitarbeiter in SHK-Unternehmen runden das Angebot ab. Weitere Infos und Termine gibt es im Internet unter [www.viega.de](http://www.viega.de) oder unter Telefon (0 27 22) 61 32 31 bzw. Telefax (0 27 22) 61 32 30.

### ■ **Böblingen** **Erneuerbare Energien 2000**

Zum dritten Mal war Böblingen Mitte Februar Messe- und Kongreßstadt für die „Erneuerbare Energien“. Insgesamt 163 Aussteller, vorwiegend aus Deutschland, aber auch aus Österreich, der Schweiz und Frankreich, stellten ihre Produkte und Dienstleistungen dem Fachpublikum und potentiellen Anwendern vor. Knapp 7000 Besucher sahen sich an den Messeständen um. Der zweitägige Kongreß war mit 650 Besuchern gut besucht. Themen waren Kleine Wasserkraft als Energiequelle, Green Investments, Holzenergie, Neue Fossile und Regenerative Kraftstoffe für Verbrennungsmotoren und Brennstoffzelle.