



■ **Mapress**

Peter Hein wird Vertriebsleiter

Peter Hein ist seit 1. Juni 2000 Leiter Vertrieb Handel Deutschland bei der Mapress GmbH & Co. KG. Zuvor war der 41-jährige Rheinländer als Vertriebsleiter Süd fünf Jahre im Langenfelder Unternehmen tätig, das bis Ende '99 unter der alten Firmierung Mannesmann Pressfitting GmbH dem Markt vertraut war.

Hatte der Mapress-Vertrieb die Republik bisher in Nord und Süd geteilt, so wird Prokurist Peter Hein jetzt die Vertriebsmannschaft mit drei Regionalleitern und 22 technischen Außendienstberatern zentral führen.

■ **Kludi**

Hansgrohe-Vertriebsleiter Steffan wird bei Kludi Direktor

Nach den im letzten Jahr getätigten Verpflichtungen von Erich Fuhrer (Duravit-Vertriebsleiter) und Dieter Katzer (Hansgrohe-Entwicklungschef), ist die Kludi-Geschäftsführung bei der Suche nach qualifizierten Führungskräften schon wieder im Schwarzwald fündig geworden. Der Mendener Armaturenhersteller wird zum 1. 1. 2001 mit Werner Steffan, um die Position

eines Direktors „Area Mitte“ (deutscher und österreichischer Markt) erweitert.

Steffan ist 41 Jahre alt, und seit 23 Jahren für Wettbewerber Hansgrohe tätig. Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann wurde er innerhalb kurzer Zeit Innendienstleiter, später Verkaufsleiter. Danach baute er die Abteilung Zielgruppenmarketing auf, die er fünf Jahre leitete. Anschließend war er für den gesamten Vertrieb in Deutschland verantwortlich. Ihm zur Seite stehen wird Vertriebsleiter Hubert Goeke mit seiner Mannschaft. Die Vertriebsorganisation soll von Steffan nach modernen Gesichtspunkten umstrukturiert werden. Kludi sucht derzeit noch einen Marketingdirektor, der ebenfalls Erich Fuhrer (Geschäftsführung Marketing und Vertrieb) unterstellt sein wird. Ob jedoch abermals ein Know-how-Transfer vom Schwarzwald ins Sauerland erfolgt, bleibt abzuwarten.

■ **Friatec**

Dr. Baving wird Divisionsleiter

Dr. Hans-Jürgen Baving (46) wurde zum technischen Divisionsleiter der Division Gebäudetechnik der Friatec AG ernannt. Damit will das zur Glynwed Pipesystems gehörende Unternehmen die im Rahmen des Integrationsprozesses notwendigen Personalentscheidungen in der Führungsebene abgeschlossen haben. Dr. Baving soll die Position des Systemanbieters aus-



bauen. Unabhängig von seiner neuen Position bleibt er Geschäftsführer der ebenfalls zur Friatec-Gruppe gehörenden Abu-plast Kunststoffbetriebe in Rödental.

■ **IBP**

Hinkler wird Vertriebsleiter

Dipl.-Ing. Andreas Hinkler (35) hat die IBP GmbH vor kurzem die Leitung ihres Deutschland-Vertriebs übertragen. Hinkler ist seit neun Jahren an verantwortlicher Stelle im Verkauf der IBP tätig und zeichnete seit Mitte 1996 als Regionaler Verkaufsleiter für Nord- und Ostdeutschland sowie Key Accounts verantwortlich. Aus der dabei von ihm praktizierten Kundennähe



leitet Hinkler seine nächsten Ziele ab. Diese sehen vor allem auch die weitere Intensivierung der Beziehungen zum Fachgroßhandel und den SHK-Betrieben vor. Martin Metzler, der bisherige Vertriebsleiter des Gießener Installations-Spezialisten, hat das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen, um sich einer neuen Herausforderung zu stellen. Andreas Hinklers Wechsel in die Unternehmenszentrale erforderte eine Nachbesetzung. Als neue Regional-Verkaufsleiterin betreut seit kurzem Dipl.-

Ing. Edith Albrecht in der Region Nord/Ost Großhandel, Planer und Installateure. Albrecht gehört bereits seit 1996 zur IBP und kennt Vertriebsaufgaben aus ihrer Tätigkeit als Gebietsverkaufsleiterin in Sachsen. Zuletzt war sie als Produktmanagerin tätig.

■ **Nordwest**

Neue Aufsichtsräte

Im Rahmen der Hauptversammlung der Nordwest Handel AG fanden entsprechend der Satzung Neuwahlen mehrerer Aufsichtsratsmitglieder statt. Aus Altersgründen standen die beiden Kapitalvertreter Rolf Bieber und Dieter Thomann nicht mehr zur Wiederwahl. Im November 1999 war Rudi Lehr durch seinen Verzicht aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Die Vorschläge des Aufsichtsratsvorsitzenden Clemens-August Krapp für ihre Nachfolger wurden nahezu einstimmig angenommen. Neu im Aufsichtsrat sind somit:

Eberhard Frick (47), der zum stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrates gewählt wurde, ist Alleingeschäftsführer der Kicherer KG in Ellwangen. Bereits mit 25 Jahren fand der Betriebswirt seinen Platz in der Geschäftsleitung des Stahlhändlers. Das Unternehmen beschäftigt 130 Mitarbeiter und tätigte 1999 einen Umsatz von rund 70 Millionen DM.

Dr. Paul Kellerwessel ist geschäftsführender Gesellschafter der Kölner August Hülnden GmbH & Co. KG und seit 1998 Präsident des Zentralverbandes Hartwarenhandel. Das Unternehmen, bei dem der 48-jährige seit 1981 beschäftigt ist, erwirtschaftete 1999 mit 60 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von etwa 20 Millionen DM.

Ludwig Kleiner (39) trat 1988 in den elterlichen Betrieb Konrad Kleiner GmbH & Co., Mindelheim, ein. Seit vielen Jahren zählt das Unternehmen mit 400 Mitarbeitern zu den umsatzstärksten Nordwest-Kunden (1999: ca. 250 Millionen DM).

■ Wilo

6,7 % Umsatzplus

Mit einem deutlichen Umsatzplus von 6,7 % im Geschäftsjahr 1999 bleibt die Wilo-Salmson AG weiter auf Wachstumskurs. Die deutsch-französische Unternehmensgruppe, die zu den größten Pumpenherstellern weltweit zählt, steigerte ihren konsolidierten Umsatz von 762 Millionen auf 813 Millionen Mark. Vor allem im Exportgeschäft außerhalb Deutschlands und Frankreichs waren mit 16 % starke Zuwächse zu verzeichnen. Der Jahresüberschuß stieg von 19 Millionen Mark im Vorjahr



Dr. Horst D. Elsner



Michel Laroche

auf 28 Millionen im abgelaufenen Geschäftsjahr. Das entspricht einer Nettoumsatzrendite von 3,5 % gegenüber 2,5 % im Jahr 1998. Innerhalb des Konzerns erzielte die Wilo-Gruppe mit Stammsitz in Dortmund einen Umsatz von 500 Millionen Mark und damit eine Steigerung von 5 %. Der französische Teilkonzern, bestehend aus Salmson und Wilo Salmson Components (WSG), legte mit 313 Millionen Mark Umsatz sogar um 9,4 % zu.

Mit Wirkung zum 1. Juli 2000 hat der Aufsichtsrat der Wilo-Salmson AG beschlossen, die Vorstandsarbeit der Gesellschaft dauerhaft auf zwei Personen zu konzentrieren. Michel Laroche übernimmt den Vorstandsvorsitz und die Verantwortung für die technische Weiterentwicklung der Gruppe, Dr. Horst D. Elsner ist für den gesamten kaufmännischen Sektor zuständig.

■ Grohe

1,6 % Umsatzplus in Deutschland

Die Friedrich Grohe AG hat das Geschäftsjahr 1999 mit einem erfreulichen Umsatz- und Gewinnzuwachs abgeschlossen. Im Berichtszeitraum stieg der Konzernumsatz um 6,7 % auf 1,5 Milliarden DM (Vorjahr 1,4 Milliarden DM). Dieses Wachstum ist im Wesentlichen auf Volumensteigerungen zurückzuführen, an denen das Auslandsgeschäft den größten Anteil hatte. Die Exportquote erreichte 64,3 % (Vorjahr 62,5 %). In Deutschland erhöhte sich der Umsatz nur leicht um 1,6 % auf 535,8 Millionen DM. Damit entfielen auf Deutschland 35,7 % (Vorjahr 37,5 %) des Gesamtumsatzes. Der im Osten Deutschlands zu verzeichnende anhaltend schwache Markt konnte durch eine leichte Geschäftsbelebung in Westdeutschland mehr als kompensiert werden. In Europa konnte Grohe ein überdurchschnittliches Wachstum von 7,1 % auf 656,9 Millionen DM verzeichnen.



■ Kooperation ISG und R + F legen zusammen

Die in der ISG zusammengeschlossenen 35 selbständigen, inhabergeführten Großhandelsunternehmen haben auf ihrer außerordentlichen Gesellschafter-Versammlung am 7. 6. 2000 beschlossen, mit der Richter + Frenzel-Gruppe zu kooperieren. Gemeinsam wird dazu in Essen, Sitz der ISG-Geschäftsstelle, eine Management-Gesellschaft gegründet, der beide Partner Aufgaben in den Bereichen Prozeßoptimierung, Marketing und Sortimentspolitik übertragen. Die für die SHK-Branche erstmalig gewählte Verbundzentrale als Management-Gesellschaft soll ein stärkeres Zusammenwirken sowohl nach innen als auch nach außen ermöglichen: Gemeinsame Aktivitäten sollen damit flexibler und schneller umgesetzt werden. Zum Geschäftsführer der Management-Gesellschaft wird in Personalunion der ISG-Alleingeschäftsführer Manfred Rampe bestellt. Die operative Hand-

lungsfähigkeit der Management-Gesellschaft soll bereits zum 1. 8. 2000 sichergestellt sein.

■ HZ Neue Produkte im Focus

Eine Kundenbefragung der Hans Weitzel KG über ihre neuen Produkte ergab, daß sie bei den Handwerkern positiv angenommen werden. Beim Vergleich von HZ 2000 mit dem Standard System bewerteten 77 % der befragten Handwerker die neuen Produkte „sehr viel besser“ und „besser“. Im Gegenzug bekam die Antwort „gleich gut“ nur 8 % und 21 % der Antwortenden hatten sich noch keine Meinung gebildet. Bei der Frage nach der Informationsherkunft wurde zu 55 % der Fachhandel angegeben. Die Werbung in Fachzeitschriften ist mit 41 % eine ebenso wichtige Quelle für Informationen.

■ Techem Schnellere Ver- brauchsabrechnungen

Dank D@tentausch.online werden Verbrauchsabrechnungen bei der Frankfurter Techem schneller abgewickelt: Mit diesem Produkt ermöglicht Techem den Datenaustausch, der bislang bereits über physische Datenträ-

ger erfolgen konnte, jetzt auch über das Internet. Der Kunde kann seine Abrechnungsdaten über das Internet direkt an Techem schicken. Dort werden sie automatisch eingelesen, geprüft und verarbeitet. Umgekehrt liefert Techem die fertigen Abrechnungen über das Netz zurück. Der Kunde kann sich während des gesamten Prozesses über den Status seiner Abrechnungen informieren, wann immer er möchte. Eine Kommunikation mit Techem wegen eventueller Aktualisierungen oder Änderungen ist jederzeit möglich.

■ Thermoval Jetzt in Darmstadt

Mit Wirkung vom 1. Juni 2000 hat Thermoval das Zentrum seiner Aktivitäten von Hürth nach Darmstadt verlegt. Mit dem neuen Vertriebs- und Schulungszentrum will man die erfolgreiche Entwicklung forcieren. Die neue Adresse lautet: Thermoval Deutschland, Heinrichstraße 2, 64283 Darmstadt, Telefon (0 61 51) 13 61 80, Telefax (0 61 51) 1 36 18 29.

■ Umsatzbringer Zielgruppen: 50 Plus und Behinderte

Seit einigen Jahren hat auch unsere Branche die Zielgruppe der „Generation 50 Plus“ entdeckt. Statistisch gesehen verkörpern die „betuchten Betagten“ ein enormes Marktpotential. So wird der Anteil der über 65jährigen an der Gesamtbevölkerung von 13 % in 1998 auf 16 % im Jahre 2010 ansteigen. Diese Bevölkerungsgruppe erhält jährlich allein ca. 160 Milliarden DM an Auszahlungen aus Lebensversicherungen. Alle diesbezüglichen Untersuchungen weisen aus, daß die „Jungen Alten“ auch im dritten Lebensabschnitt nicht auf Komfort im Bad verzichten wollen. Das Gleiche gilt für die ca. 10 Millionen Bundesbürger, die statistisch gesehen, eine Behinderung haben. Vor diesem Hin-

tergrund ist es wichtig, in den Fachausstellungen Bad die besondere Kompetenz des 3stufigen Vertriebsweges in der individuellen Badgestaltung für alle Lebens- und Bedürfnislagen zu dokumentieren. Am deutlichsten geschieht dies durch barrierefrei gestaltete, seniorengerechte oder behindertengerechte Musterbäder in den Fachausstellungen Bad. Auf diese Sachlage machte die ISG aufmerksam. Die in der Großhandelsgruppe zusammengeschlossenen mittelständischen, inhabergeführten Großhandelsunternehmen werden in allen 130 Ausstellungen ein bis zwei Anwendungen präsentieren, die den Erfordernissen dieser Zielgruppe angepaßt sind.

■ Umfrage Kunden wollen Qualität

Das Auge kauft zwar mit, doch entscheidend ist letztlich die Produkt-Qualität: Acht von zehn Sanitär-Kunden legen höchsten Wert auf die Haltbarkeit ihrer künftigen Badezimmer-Ausstattung sowie auf die Garantielieferungen des Herstellers. Das Design von Sanitärprojekten beeinflusst immerhin noch jeden zweiten Kunden bei seiner Kaufentscheidung. Dies sind die Ergebnisse einer repräsentativen Umfrage, die die Franz Kaldewei GmbH & Co. durchführen ließ. Befragt wurden 518 Besucher von Sanitär-Ausstellungen im gesamten Bundesgebiet.

■ Ideal-Standard Neue Ceramix – neue Verkaufsunterstützung

Seit 1969 der erste Einhebelmischer unter dem Namen Ceramix auf den Markt kam wurden rund um den Globus mehr als 50 Millionen Exemplare installiert. Nun präsentiert Ideal-Standard die sechste Generation. Mit ei-

nem neuen schnittigen Design und den bewährten technischen Features soll nun ein weiteres Kapitel der Erfolgsstory geschrieben werden. Zur Unterstützung von Handel und Handwerk startet die Bonner Zentrale eine Verkaufsförderkampagne. Mit verschiedenen Displays und Werbemitteln will man den Abverkauf am Point of sale unterstützen. Das sogenannte Power-Paket enthält drei Ceramix-Waschtisch-Armaturen und je eine Bade- und Brausebatterie, wahlweise in Aufputz- oder Unterputzversion. Mit ein paar Handgriffen läßt sich der pfiffige Umkarton in ein Präsentationsdisplay verwandeln. Oben-

drein gibt es ein Verkaufsdisplay, in dem bis zu acht dieser Armaturenverpackungen präsentiert werden können. Blickfang für den Laden ist ein plastisches Tiefziehposter, das den Einhebelmischer übergroß zeigt. Anzeigenunterlagen für Tageszeitungsinserate und Florpostprospekte für den Einsatz im Laden sollen weitere Kaufimpulse schaffen. Darüber hinaus sorgt

■ **Hol' Harry** **Handwerksmakler** **ist pleite**

Die Neusser Hol' Harry AG, die seit einem guten Jahr Kundenaufträge gegen Gebühr an selbständige Handwerksunternehmen vermittelt, ist zahlungsunfähig. Vorstand Hans August Meerkamp mußte Anfang April beim Düsseldorfer Amtsgericht Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens stellen. Wahrscheinlich wird das Verfahren aber mangels Masse gar nicht erst eröffnet.

Mitgliedsbetriebe hätten nach Aussage von Meerkamp keinen Schaden genommen, da die Handwerker in den ersten Monaten unentgeltlich mit Aufträgen versorgt wurden. Schuld an der Pleite sind nach seinen Angaben die Finanziers, die ihr Versprechen, 8,5 Millionen DM zur Verfügung zu stellen, nicht gehalten hätten. Da Einnahmen aus der Auftragsvermittlung erst nach einem Jahr fließen sollten, hätte Hol' Harry das Geld dringend benötigt, um die 40 Mitarbeiter, ein Call-Center und eine bundesweite Werbekampagne zu finanzieren.

Meerkamp lobt sein Konzept immer noch in den höchsten Tönen: In guten Zeiten habe die AG 135 Handwerksunternehmen täglich bis zu 300 Aufträge vermittelt. Die Einschätzung ehemaliger Mitgliedsbetriebe ist zwiespältig. Während die einen es für eine grundsätzlich gute Idee halten, gib es den anderen zu viele Kleinaufträge, bei denen nach Abzug der Vermittlungsgebühr nichts hängen bleibt.



Die neue Ceramix auf dem Präsentationsdisplay

tionsdisplay verwandeln. Oben-

■ BWT Umtauschaktion gestartet

Seit dem 25. Mai 2000 besitzt BWT nun auch für AQA total 1500 das DVGW-Prüfzeichen.

Vor diesem Hintergrund startet das Unternehmen eine attraktive Umtauschaktion. Ziel ist es, nicht-geprüfte Kalkschutzgeräte aller Fabrikate gegen DVGW-geprüfte AQA-total-Geräte auszutauschen. Die Umtauschaktion wird durch Endverbraucher-Anzeigen in Bausparkassen-Zeitschriften und Rundfunkzeitschriften, mit Direct-Mail-Aktionen in Hartwassergebieten und andere Aktionen unterstützt. Im Aktionszeitraum von 1. 7. bis 31. 12. 2000 erhalten Installateure über eine Rückvergütung einen indirekten Sonderrabatt von 200 bis 400 DM je Gerät. Dazu muß der Kauf von zwei Geräten im Doppelpack erfolgen. Weitere Infos gibt es über die Hotline (01 80) 3 23 21 22.

■ Gasitec Jahrestagung 2000

Der Franchisegeber Gasitec hat am 5. Mai mit rund 40 Franchisenehmern seine Jahrestagung 2000 durchgeführt. Fernab vom Tagesgeschäft trafen sich die „Spezialisten für Gas-Sicherheit“ im Süden Deutschlands am Chiemsee. Rolf Pohlmann, Geschäftsführer von Gasitec, begrüßte die Gäste und berichtete aus der Systemzentrale. Des Weiteren sprachen Partnerunternehmen und Mitarbeiter zur Arbeit im Beirat und in den Dialoggruppen. Eines der Schwerpunktthemen hieß „Durch Qualität zum Erfolg“, zu dem



SHK-Unternehmer Bernd Brüning aus Münster referierte zum Thema „Durch Qualität zum Erfolg“

Bernd Brüning aus Münster referierte. Finanzierungskonzepte, insbesondere die Bildung von Pensionsrückstellungen mit den entsprechenden Auswirkungen auf Steuerlast, Ertrag und Mitarbeitermotivation hatte Hans-Otto Wisser zum Thema. Bei der Prämierung der Partner wurde für das Jahr 1998 Thomas Vogel von der Fa. HTS Haustechnik und Service aus Dresden geehrt; Partner des Jahres 1999 wurde Hans Scherr von der Fa. Zieg und Liphardt aus Frankfurt/Main. Die Teilnehmer nutzten die Veranstaltung zwar zum Erfahrungsaustausch und zum Knüpfen von Kontakten. Doch nahmen viele auch die Gelegenheit wahr, um die schöne Landschaft im Chiemgau zu genießen.

■ Virtueller Einzelhandel SHK-Markenartikel per Internet

Bereits in SBZ 10/2000 kündigten wir an, daß Jürgen Gassmann, Chef des gleichnamigen SHK-Handwerksbetriebs im badischen Schutterzell, seinen Onlineverkauf von SHK-Markenartikeln an Heimwerker (www.gassmann-heizung.de)

auch anderen einzelhandelsaktiven Fachhandwerksunternehmen in ganz Deutschland zur Verfügung stellen will. Jetzt ist's soweit: Seit Juni ist die Seite www.shk-online-shops.de im Netz und einige Kollegen haben sich auch schon eingetragen. Auf der neuen Homepage können interessierte Endverbraucher per Postleitzahlenverzeichnis den Fachbetrieb in ihrer Nähe finden. Dabei werden die Fachhandwerker nicht nur unter der eigenen, sondern auch unter benachbarten Postleitzahlen eingetragen, wenn sich die Regionen überschneiden. Außerdem erhalten sie für die derzeitige Monatsgebühr von 290 DM plus MwSt. neben Page und Shop auch ein Gebiet von 250 000 Einwohnern geschützt, inner-

■ FH Gelsenkirchen SHK-Umweltschutzpreis

Daß Handwerk und Wissenschaft kein Gegensatz ist, wurde bei der Verleihung der Umweltschutzpreise deutlich. Einer Auszeichnung, mit welcher der Fachverband Sanitär-Heizung-Klima NRW Absolventinnen und Absolventen der Fachhochschule Gelsenkirchen im Rahmen des Kolloquiums Versorgungstechnik auszeichnete. Die Preise für hervorragende Leistungen, die technische Neuerungen auf dem Gebiet des Umweltschutzes hervorgebracht haben und durch das Handwerk umgesetzt werden können, gingen in diesem Jahr an die Diplomanten



Träger des Förderpreises 2000 des FVSHK Nordrhein-Westfalen: (v.l.) Klaus Overhoff, Dirk Schwacke, Ute Alexandrowicz und Oliver Wessels

halb dessen kein anderer SHK-Betrieb in das Verzeichnis eingetragen wird. Sobald genügend Partner vorhanden sind, soll die bundesweite Werbung in Printmedien starten. Zusätzlich werden die SHK-Online-Shops dann in ca. 140 Onlineverzeichnissen und 80 Suchmaschinen eingetragen sein.

- Dirk Schwacke (1. Preis für die Arbeit „Dimensionierung von Sanitäreanlagen in Stadien mit mehr als 5000 Besucherplätzen“)
- Klaus Overhoff (2. Preis für die „Bestandsaufnahme und Optimierung der Verflüssigeranlage einer zentralen Kälteversorgung“)
- Ute Alexandrowicz und Oliver Wessels (3. Preis für die „Energetische, hydraulische und hygienische Optimierung der Trinkwasseranlage in einem spanischen Hotel“).