

■ Kaldewei Holtze wurde Geschäftsführer

Mit Wirkung zum 1. 4. 2001 wurde Andreas Holtze (39) zum kaufmännischen Geschäftsführer der Franz Kaldewei GmbH



& Co. KG, Ahlen, bestellt. Bereits seit August 1999 zeichnete der Dipl.-Volkswirt als kaufmännischer Leiter beim europäischen Marktführer für Bade- und Duschwannen verantwortlich. Zuvor war Holtze zwölf Jahre im Finanz- und Rechnungswesen der Friedrich Grohe AG tätig. In seiner neuen Funktion verantwortet er die Bereiche Personal, Rechnungswesen, Controlling, EDV und Kundenservice.

■ Grohe Umsatzrückgang auf dem deutschen Markt

Im Geschäftsjahr 2000 stieg der Konzernumsatz der Grohe-Gruppe um 10,9 % oder 164,1 Millionen DM auf 1664,1 Millionen DM (Vorjahr 1500,0 Millionen DM). Das hohe Umsatzwachstum resultiert aus der starken Erhöhung des Auslandsumsatzes, sowie verbesserten Wechselkursrelationen.

In Deutschland ging der Umsatz aufgrund der anhaltend schwachen Konjunktur im Sanitär-

markt um 3,3 % auf 518,0 Millionen DM zurück. Dagegen erzielte Grohe im europäischen Ausland mit einem Wachstum von 13,3 % gegenüber dem Vorjahr einen Umsatz von 744,5 Millionen DM. Das Ergebnis vor Steuern stieg im Berichtsjahr von 183,4 Millionen DM in 1999 um 30,3 Millionen DM auf 213,7 Millionen DM. Der Cash-flow betrug 295,6 Millionen DM und liegt damit 98,3 Millionen DM über dem Vorjahr. Für das Jahr 2001 erwartet Grohe ein verlangsamtes Umsatzwachstum. Vor allem in Deutschland ging im 1. Quartal 2001 die Inlandsnachfrage weiter zurück.

■ Galatea Hauptmann neuer Vertriebsleiter

Franco Hauptmann (39) übernahm zum 1. Februar 2001 die Vertriebsleitung der Galatea GmbH in Lauchhammer. Der diplomierte Betriebswirt zeichnete zuvor bei Burg-Badmöbel verantwortlich für den Vertrieb. Davor war er Marketingleiter bei Thyssen-Schulte. Der gebürtige Mönchengladbacher führt beim brandenburgischen Bade- und Duschwannen-Hersteller sechs fest angestellte Außendienst-Mitarbeiter, drei freie Handelsvertreter sowie den Vertriebsinnendienst. Mittelfristiges Ziel ist



der Ausbau des Außendienstes. Damit soll eine bundesweite Flächendeckung erreicht werden. Sein Bestreben ist es, die Ost-Traditionsmarke Lauchhammer auch verstärkt in den alten Bundesländern zu positionieren.

■ KME Hamacher geht in Ruhestand

Sein Markenzeichen sind die Fliege und sein oft spitzbübisches Lächeln. 44 Jahre hat er für KME, das bei seinem Firmeneintritt im Jahr 1957 noch OKD (Osnabrücker Kupfer- und Drahtwerke) hieß, in verschiedenen Unternehmensbereichen verantwortlich gewirkt. Geboren am 26. April 1937 in Osnabrück, begann der gelernte Bankkaufmann im Mai 1957 seine Tätigkeit, zunächst als Sachbearbeiter für die Abteilung „Verkauf Me-



talle Halbzeug“. Nach drei Jahren Außendienst im Vertriebsbüro Frankfurt am Main wechselte er Anfang 1967 zum Konzern-Standort Hannover, wo er bis Ende 1975 tätig war. Mit der Verlegung des Konzern-Hauptsitzes nach Osnabrück kehrte Hans Günter Hamacher in seine Geburtsstadt zurück, erhielt kurz vor Weihnachten 1978 Prokura und übernahm ein halbes Jahr später als Hauptabteilungsleiter die Verantwortung für den Verkauf Kupferrohre/Installationsrohre. Als gewiefter Taktiker mit Herz gelang es ihm, seine Mitarbeiter nicht nur zu führen, sondern auch zu motivieren und seine Kunden für die Produkte seines Arbeitgebers zu gewinnen. Die europaweite Einführung der

heute wohlbekanntesten Marken „Wicu“ und „Sanco“ gehört mit zu seinen Verdiensten.

Ab dem 1. Januar 1987 fungierte er als Leiter Vertrieb Hausinstallationsrohre und -systeme. An den Ruhestand dachte Hans Günter Hamacher wohl noch nicht, als er im Herbst 1997 zusammen mit seinem Bereichsleiter Bruno Wallossek „Copatin“, das innenverzinnete Kupferrohr, einführte. Ein Mann der leisen Töne verläßt die europäische Bühne der Kupferrohrinstallation, deren Markenprodukten er einen festen Platz in der Haustechnik gesichert hat.

■ VDI-TGA Fachausschuß Wärme-/Heiztechnik gegründet

Die VDI-Gesellschaft Technische Gebäudeausrüstung (VDI-TGA) hat am 26. Januar 2001 in Düsseldorf neben dem Fachausschuß „Raumlufttechnik“ den Fachausschuß „Wärme-/Heiztechnik“ gegründet. Obmann dieses Fachausschusses ist Prof. Dr.-Ing. Rainer Hirschberg, VDI, aus Wiesbaden, sein Stellvertreter ist Dr. Michael Bauer aus Stuttgart. Der neue Fachausschuß „Wärme-/Heiztechnik“ koordiniert die Aktivitäten der verschiedenen Richtlinienausschüsse und Programmkomitees der Fachtagungen. Weiterhin regelt er das Zusammenspiel der Wärme-/Heiztechnik mit den anderen Fachgebieten der Technischen Gebäudeausrüstung. Folgende erste Schwerpunktthemen stehen bereits fest: Erzeugungssysteme, Verteilsysteme, alternative und regenerative Energien, Monitoring sowie Nutzerprofile. Weitergehend wird die Überarbeitung der Richtlinie VDI 2050 „Heizzentralen“ und der Richtlinie VDI 3809 „Prüfung heiztechnischer Anlagen“ angestrebt. Die Wärme-/Heiztechnik und die Raumlufttechnik gliedern sich gemeinsam als neue Fachausschüsse in die Reihe der bereits bestehenden Fachausschüsse Elektrotechnik, Sanitärtechnik, EDV und Wirtschaftlichkeit (Richtlinie VDI 2067) ein.



■ **Zuschüsse**
Neue Förderrichtlinie für Erdgas & Solar

Es gibt eine neue Richtlinie des Förderprogramms für erneuerbare Energien vom Bundesamt für Wirtschaft. Für den Einbau einer Gas-Brennwertheizung in Kombination mit Solaranlagen bekommt man jetzt bis zu 500 Mark finanzielle Unterstützung. Der Zuschuß ist jedoch maximal so hoch wie der Förderbetrag für die Solaranlage. Der Staat zahlt für Flachkollektoren pro Quadratmeter 250 Mark und für Röhrenkollektoren 325 Mark. Wer also beispielsweise 5 m² Flachkollektoren auf dem Dach installieren möchte, der erhält dafür 1250 Mark. Zusätzlich gibt es in diesem Fall den Höchstförderbetrag von 500 Mark für die Gas-Brennwertheizung. Weitere Informationen zu Fördermitteln gibt es unter www.ieu.de oder bei der Info-Hotlinie (0 18 02) 34 34 52.

■ **Februar**
9,7 % weniger Aufträge

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, verzeichnete das Bauhauptgewerbe (Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten) im Februar 2001 in Deutschland preis-

bereinigt 9,7 % niedrigere Auftragseingänge als im Vorjahresmonat. Die Baunachfrage nahm im Hochbau um 12,9 % ab, im Tiefbau verringerte sie sich um 4,8 %.

■ **Multi Oil**
Lizenz für US-Brennerhersteller

Die Schweizer Multi Oil AG hat im Rahmen der ISH in Frankfurt einen langjährigen Exklusiv-Lizenz- und Kooperationsvertrag mit der Beckett Corp. für Nordamerika unterzeichnet. Beckett produziert 400 000 Brenner pro Jahr. Vorangegangen waren monatelange Verhandlungen und Tests. Beckett will seine Brenner-Palette dem europäischen Spitzenstandard gleichstellen und dies im neu gegründeten Technologiezentrum in Ohio in Zusammenarbeit mit Multi Oil realisieren. Mit der neuen Verbrennungstechnologie Swiss System Fülleemann will sich Beckett den heutigen Marktanteil in den USA – nach eigenen Angaben von ca. 75 % – sichern.

■ **Techem**
Griechische Tochter

Aus dem Techem-Handelspartner in Griechenland wurde im April 2001 eine Tochtergesellschaft. Die Techem Hellas EPE, Athen, an der die Frankfurter mit 75 % beteiligt sind, hat unter der Geschäftsführung des bisherigen Partners Christos E. Dagiantis

bereits das operative Geschäft aufgenommen. Griechenland arbeitet an einer Regelung zur Erfassung des Heiz- und Warmwasserverbrauchs, die der deutschen Heizkostenverordnung ähnlich ist und dieses Jahr in Kraft treten soll.

■ **HighTech** **Zweistelliger** **Umsatzzuwachs**

Mit 34 Millionen Mark Gesamtumsatz hat der Badausstatter HighTech + Vola AG den angestrebten zweistelligen Umsatzzuwachs wie in der Vergangenheit auch im Geschäftsjahr 2000 erreicht. Auch die Erlössituation wird von der Unternehmensleitung als zufriedenstellend bezeichnet. Umsatzschwerpunkt war mit 46 % der Produktbereich Armaturen. Waschtische trugen mit 21 % zum Umsatz bei und erzielten die größten Zuwachsraten. Ausstattungsgegenstände, Accessoires und Zubehör hatten einen Umsatzanteil von rund 23 %. Die restlichen 10 % des Umsatzes wurden mit Artikeln anderer Geschäftsbereiche erzielt. Das Objektgeschäft bei Hotels und Gastronomiebetrieben entwickelte sich nach Firmenangaben überdurchschnittlich gut, wobei die berührungslosen Armaturen im Zuge der Wasser- und Energieeinsparung besonders gefragt waren. Neben dem Verkauf an den Sanitär-großhandel gewinnt das OEM-Geschäft zunehmend an Bedeutung. Der Ausbau des Exports, vor allem in benachbarte EU-Länder, ist in vollem Gang. Recht erfolgreich ist HighTech nach eigenen Angaben bereits in den Beneluxländern, in Großbritannien, Frankreich und den skandinavischen Staaten. Der US-Markt wird seit zwei Jahren und ausgesuchte asiatische Länder sollen in diesem Geschäftsjahr offensiv bearbeitet werden.

■ **Kermi** **Arbonia-Forster wird neuer Gesellschafter**

Die Kermi-Gruppe wechselt von der Preussag zur Schweizer AFG Arbonia-Forster-Gruppe. Bereits im letzten Jahr hatte die Preussag AG angekündigt, sich von Kermi und Wolf trennen zu wollen. Durch die Akquisition der Kermi-Gruppe wächst die Mitarbeiterzahl der AFG von 1830 auf 3700. Mit der Einbindung von Kermi in der zweiten Hälfte des Jahres 2001 steigt der AFG-Nettoumsatz von CHF 417 Millionen (2000) auf CHF 640 Millionen (2001). Für das Geschäftsjahr 2002 rechnet die AFG mit einem konsolidierten Gruppenumsatz (netto) von rund CHF 900 Mio.

Das Arboner Unternehmen mit Produktionsstätten in Arbon und Riesa (D) erwirtschaftete einen konsolidierten Umsatz (netto) von 417 Millionen Schweizer Franken (2000), wobei der Bereich Raumwärmer ca. 40 % des Umsatzes (CHF 155 Mio.) ausmacht. Mit dem Standort Stribro (Tschechien) erhält AFG eine Produktionsstätte für mittelpreisige Heizkörper, die an den bisherigen AFG-Standorten Arbon (CH) oder Riesa (D) nicht zu konkurrenzfähigen Bedingungen produziert werden konnten. Kermi mit Sitz in niederbayerischen Plattling und einer zusätzlichen Produktionsstätte in Stribro (Tschechien) erwirtschaftet einen konsolidierten Nettoumsatz von 379 Millionen Schweizer Franken (2000) und hat auf der ISH die Erweiterung des Heizkörper-Produktportfolios um die Fußbodenheizung präsentiert. Kermi und AFG verfügen nun über ein Wärmetauscher-Portfolio, daß sich vom

Flachheizkörper über den Design-Heizkörper, Röhrenradiator, Konvektor und die Heizwand bis zur Fußbodenheizung erstreckt. Die Marke Kermi sowie auch die bisherigen AFG-Marken Arbonia und Prolux bleiben bestehen.

Kermi soll weiterhin als selbständige Gesellschaft von den bisherigen Geschäftsführern Karlheinz Lühmann, Dieter Eitel und Knut Bartsch geführt werden. Wer der neue Besitzer des bisher ebenfalls zur Preussag gehörenden Heizkesselherstellers Wolf wird, ist derzeit noch nicht entschieden. Doch auch hier wird demnächst mit einem Besitzerwechsel gerechnet.

■ **Viega** **Nur noch Rotguß**

Zum 1. Mai 2001 hat Viega sein Messing-Hahnverlängerungs- und Gewindefitting-Sortiment auf Rotguß umgestellt. Das Attendorner Unternehmen erfüllt damit schon heute die Anforderungen der novellierten Trinkwasserverordnung, die im Frühjahr 2001 veröffentlicht wurden

und per 1.1.2003 in Kraft treten sowie die der ebenfalls im Frühjahr 2001 erscheinende neue DIN 50930, Teil 6. Darin wurden die Grenzwerte für Schwermetalle wie Nickel oder Blei deutlich reduziert. Der Werkstoff Rotguß erfüllt die darin gestellten Anforderungen und bietet den größtmöglichen Schutz vor Spannungsriss- und Entzinkungskorrosion.

Die DVGW-geprüften Verlängerungen und Gewindefittings verfügen über eine konische Gewindepaarung R/Rp (konisches Außen-/zylindrisches Innengewinde) nach DIN ISO 7.2 und DIN 2999 und können in allen Bereichen der Trinkwasser- und Gasinstallation eingesetzt werden. Die konische Gewindepaarung gilt als „theoretisch metallisch dichtend“, das bedeutet weniger Hanf und weniger Kraft. Auch die werkseitig aufgebrachten Rändelungen sind vorteilhaft, denn das Aufrauen der Gewinde entfällt. Das Rotgußprogramm ist gegenüber der Messingausführung geringfügig teurer. Die Attendorner sehen sich mit diesem Schritt als Vorreiter für mehr Sicherheit in der Hausinstallation.



Das Viega-Sortiment Rotguß-Gewindefittings reicht von 3/8 bis 3"

■ **DVGW** **DIN 1988-4 hat weiterhin Bestand**

Im Mai werde laut DVGW die DIN EN 1717 „Schutz des Trinkwassers vor Verunreinigungen in Trinkwasser-Installationen und allgemeine Anforderungen an Sicherungseinrichtungen zur Verhütung von Trinkwasserverunreinigungen durch Rückfließen; Deutsche Fassung EN 1717; Technische Regel des DVGW“ sowie der dazugehörige nationale informative Anhang zur DIN EN 1717 erscheinen.

Damit werde die erste europäische Systemnorm im Bereich der Trinkwasser-Installation veröffentlicht, die langfristig die DIN 1988-4 ablösen wird. Bis dahin bleibe allerdings die DIN 1988-4 „Technische Regel für Trinkwasser-Installationen; Schutz des Trinkwassers, Erhaltung der Trinkwassergüte; Technische Regel des DVGW“ parallel zur EN 1717 bestehen, weil laut DVGW damit erreicht werden soll, daß das Normenwerk der aus acht Teilen bestehenden DIN 1988 weiterhin eigenständig anwendbar bleibt.

Die Parallelität beider Normen stellt nach Ansicht des DVGW für den Anwender kein besonderes Problem dar, weil zum einen beide Normen auf einem gemeinsamen europäischen Basisdokument aufgebaut sind. Zum anderen sei es Deutschland gelungen, wesentliche Elemente der DIN 1988 in die EN 1717 einfließen zu lassen.

■ **Heimeier** **Unterm Gruppendach**

IMI Indoor Climate entstand aus dem Zusammenschluß von Heimeier mit seinen Schwesterfirmen TA Hydronics (Schweden) und FDI (Flow Design Inc.) unter dem Dach des britischen

Anzeige

Arbeiten Sie nur noch mit Software die das "SHK-ZERT"-Zeichen trägt, damit Sie sicher sein können das Normen und technische Regelwerke eingehalten werden - Sie fahren doch auch nicht ohne TÜV!

Nachfolgend eine vollständige Auflistung aller zertifizierten Softwarepakete:

Anbieter	DIN 1988	DIN 1986	Wärmebedarf	Infos unter:
Dendrit zertifiziert	zertifiziert		zertifiziert	02594 / 961-0 oder www.dendrit.de
Planal			zertifiziert	



Konzerns IMI. Das jüngste Unternehmen der Gruppe, FDI, bietet Durchflußregler für Heizungs- und Kühlwassersysteme an und sieht sich in diesem Bereich als Marktführer der USA. Unterm Gruppendach präsentieren sich die drei Unternehmen auch in einem gemeinsamen Internet-Portal unter www.imi-in-doorclimate.com.

■ Roth Geschäftsführung umbesetzt

Matthias Donges, seit 16 Jahren bei Roth tätig und zuletzt Geschäftsführer der Roth Werke, wurde in die Geschäftsführung der Roth Industries berufen. Im engen Dialog mit der Familie Roth und vor dem Hintergrund der Unternehmensgrundsätze sei es sein Ziel, Strategien und Zie-

le zu definieren, die den Bestand und die Fortentwicklung der Roth Industries sicherstellen, so Donges.

Neu in der Geschäftsleitung der Roth Werke GmbH sind Franz Kind und Jørgen Sørensen. Kind ist Verantwortlicher für die Gesamt-Technik und Sørensen ist Geschäftsführer für die Ressorts Verkauf, Export und Marketing.

■ BC-Partners Sanitec übernommen

Die finnische Wärtsilä-Gruppe veräußerte ihren Sanitec-Anteil von 46,7 Prozent an die neugegründete Pool Aquisition Helsinki OY, die eine Tochtergesellschaft der britischen Investment Gesellschaft BC Partners ist. Zudem kaufte BC Partners über die neue Gesellschaft weitere 14,1 Prozent der Sanitec-

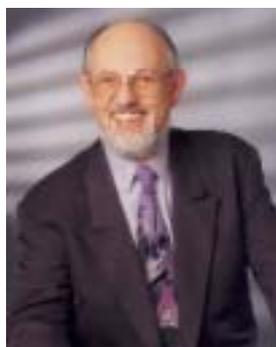
Anteile von weiteren Aktionären. Die Aktien gehen zum Stückpreis von 14,60 Euro an AP, dieser Preis wird nun auch den freien Aktienbesitzern angeboten.

Zur Sanitec-Gruppe gehören u.a. Allia, Keramag, Koralle, Sphinx und Pozzi. BC Partners hat im Juni 1999 bereits die Friedrich Grohe AG aus Hemer übernommen und wird durch den Zukauf zu einem der großen Player im europäischen Sanitärmarkt. Der Kaufpreis für die ca. 60 % der Aktien beträgt 550 Millionen Euro. Der vollständige Börsenwert beläuft sich derzeit auf 910 Millionen Euro.

Sanitec machte im vergangenen Geschäftsjahr einen Gesamtumsatz von 877 Millionen Euro und einen Gewinn von 75,8 Millionen Euro. Für das laufende Jahr peilt die Gruppe einen Umsatz von einer Milliarde an.

■ VDMA Gebäudeautomation leicht rückläufig

Der Fachverband Automation + Management für Haus + Gebäude im VDMA teilt mit, daß der Gesamtumsatz mit Automatisierungstechnik für die Technische Gebäudeausrüstung im Jahr 2000 um 1,7 % auf 2,3 Milliarden DM leicht abgenommen hat. Wachstumsimpulse sind nur vom Export ausgegangen (+ 4,1 %). Hauptabnehmer sind west- und osteuropäische Länder gewesen. Die Exportquote betrug dabei rund 20 %. Der Inlandsumsatz hat wegen der Nachfrageschwäche am Bau im Vergleich zum Vorjahr nachgelassen (-2,8 %). Zur rückläufigen Entwicklung des Gesamtgeschäftes hat auch maßgeblich das um knapp -8 % zurückgefallene Wartungsgeschäft beige-



Unser langjähriger Mitarbeiter und Kollege

Erich Werner Streidt

geboren am 10. Mai 1940 in Kreischa/Sachsen

ist nach kurzer schwerer Krankheit, dennoch plötzlich und unerwartet, am 19. April 2001 in Stuttgart gestorben.

Mit Herrn Streidt verlieren wir einen liebenswerten, hilfsbereiten Mitarbeiter und Kollegen, dem seine Arbeit als Redakteur und Handwerksmeister nicht nur Beruf, sondern Berufung war. Mit Hingabe und Engagement widmete er sich insbesondere der Installations- und Klempnertechnik sowie der Berufsbildung. Hier hat er der Branche nicht nur über die SBZ maßgebliche Impulse gegeben, sondern auch als Chefredakteur der SBZ-Monteur die Nachwuchsausbildung positiv geprägt.

Wir danken Herrn Streidt für seinen großartigen Einsatz sowie das angenehme Miteinander. Wir werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren. Unser tiefes Mitgefühl gilt seiner Familie.

Stuttgart, im Mai 2001

GENTNER VERLAG STUTTGART
Geschäftsleitung und Mitarbeiter

tragen, das im Jahr 1999 durch den Millennium-Effekt besonders stark angestiegen war.

Die einzelnen Sparten der Branche haben unterschiedliche Entwicklungen vollzogen. Weiter rückläufig hat sich das inländische Erstausrüster- und Liefergeschäft mit Heizungsregelungsprodukten entwickelt, das um -9 % zurückgegangen ist. Die Auslandsumsätze dieses Bereiches sind um rund 9 % gestiegen. Der Gesamtumsatz hat sich allerdings in der Sparte Heizungsregelung um 2,7 % gegenüber dem Vorjahr verschlechtert (Anteil am Gesamtmarkt: 26 %). Insgesamt entwickelte sich der Heizungsmarkt auf einem sehr niedrigen Niveau. Im Jahr 2001 sei laut VDMA mit einer wirklich durchgreifenden Verbesserung nicht zu rechnen.

Kaum besser als die Heizungsregelung habe sich das Objekt-/

Systemgeschäft entwickelt (Anteil am Gesamtmarkt: 62 %). Der Umsatz mit digitalen Lüftungs- und Klima-Automationssystemen hat um 1,5 % abgenommen, wobei auch hier der deutsche Markt ausschlaggebend war (- 3,5 %), während im Ausland die Umsätze um 5,8 % gestiegen sind. Der überwiegende Absatz hat hier bei mittleren Anlagenmodernisierungen, Gebäudeumnutzungen und der Sanierung von Infrastrukturgebäuden gelegen. Im Gebäudeleittechnik-Geschäft hat die gute Entwicklung im Wirtschaftsbau zu einer leichten Zunahme geführt (+1,1 %).

Der VDMA stellt fest, daß die Gebäudeautomations-Industrie für das laufende Jahr 2001 eine Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im In- und Ausland erwartet. Tragende Säule des Gesamtgeschäfts sei nach wie vor die Mo-

dernisierungs-Nachfrage im Objektbau, bei der eine qualifizierte Substanzwertsicherung und die Optimierung der Betriebskosten aus Betreibersicht im Vordergrund steht.

■ UVS

LBS-Kredit für Solarstromanlage

Laut der Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft e.V. (UVS) erleichtert die Landesbausparkasse (LBS) Hessen-Thüringen mit einem bundesweit einmaligen Sonderkreditprogramm den Kauf einer Solarstromanlage. Die monatliche Belastung des „LBS-Solarstromkredits“ sollen – laut UVS – deutlich unter der öffentlicher Förderprogramme liegen. Zudem sichere die LBS eine schnelle und unbürokratische Bearbeitung der Anträge zu, so daß LBS-Kunden noch in

2001 die hohe Förderung nach dem „Erneuerbare-Energien-Gesetz“ (EEG) in Anspruch nehmen könnten. Die LBS stellt zunächst 10 Millionen DM für den „Solarstromkredit“ bereit. Damit können bis zu 700 kWt Photovoltaik-Leistung in Hessen und Thüringen errichtet werden. Der „LBS-Solarstromkredit“, der in Zusammenarbeit mit der Firma Solarpraxis entwickelt wurde, besteht aus zwei Finanzierungsabschnitten: In der ersten Phase von ca. acht Jahren wird gleichzeitig zu den Zinszahlungen ein LBS-Bausparkredit angespart. In dieser Zeit beträgt der Effektivzins 5,38 %. In der zweiten Phase, wenn der Solarkredit durch das Bauspardarlehen getilgt wird, liegt der Effektivzins nur noch bei 5,02 %. Die Laufzeit des Kredits beträgt bis zu 19 Jahre und kann an die individuellen Bedürfnisse der Kreditnehmer angepaßt wer-

den Kunden, die noch in 2001 eine Solarstromanlage realisieren, profitieren gleichzeitig von dem im Erneuerbaren-Energien-Gesetz vorgesehenen Vergütungen: 20 Jahre lang erhalten sie 99 Pfennig pro Kilowattstunde ins öffentliche Netz eingespeisten Solarstrom. Über den LBS-Solarstromkredit und andere Solarzuschüsse informiert der UVS über das Solar-Service-Center, Hotline (0 30) 44 00 91 23 oder www.solarfoerderung.de.

■ Kessel **Peter Heinrich verließ Kessel**

Peter Heinrich, Geschäftsführer der Kessel GmbH in Lenting, verließ das Unternehmen zum 30. April 2001. Heinrich war seit 1991 kaufmännischer Geschäftsführer des Entwässerungstechnik-Herstellers.

Firmenchef Bernhard Kessel hat diesen Teil der Geschäftsführung wieder übernommen. Technischer Geschäftsführer bleibt Gino Vanetta. Heinrich will gemeinsam mit seiner Frau ein PR-Büro führen und u. a. Kessel als Kunden betreuen.

■ Hewi **Neues Service-Center Barrierefrei**

Einen besonderen Service im Bereich Barrierefreies Wohnen stellte Hewi auf der ISH mit ihrem neuen Service-Center Barrierefrei vor. Es richtet sich an Berater und Planer von barrierefreien Bädern. Das Konzept dazu basiert auf den drei Bausteinen Beratung, Planung und Seminare. Seit dem 2. April steht damit allen Interessierten eine umfassende Unterstützung bei Fragen rund um das Thema Bar-



Das neue Hewi Service-Center Barrierefrei basiert auf den drei Bausteinen Beratung, Planung und Seminare und bietet Fachleuten ein umfassendes Praxis-Know-how

rierefreies Bauen und Wohnen zur Verfügung. Das Service-Center mit zehn Mitarbeitern wird von Brigitte Halbich geleitet.

Praxisnahe Unterstützung bietet zum einen die Telefon-Hotline (Mo.–Fr. 7–19 h, Sa. 8–13 h) zu Themen wie DIN-Normen, Kostenvoranschläge oder der Umgang mit Behörden, Kostenträgern und Krankenkassen. Wer

konkrete Hilfe bei der Planung barrierefreier Bäder benötigt, kann sich an den kostenlosen Planungsservice wenden. Dieser erstellt auf Wunsch Grundrisse und 3D-Visualisierungen oder empfiehlt Produkte.

Infos gibt es bei Hewi, 34442 Bad Arolsen, Hotline Service-Center Barrierefrei (D) 08 00-4 39 47 22, Fax Beratung (0 56 91) 82-2 97, Fax Planung -2 88.



Gruppenbild anlässlich der Gründungsversammlung: v. l. Otto Schinle (Hansgrohe), Fritz-Wilhelm Pahl (Bette), Peter Körfer-Schün (Grohe), Wendelin von Boch-Galhau (Villeroy & Boch), Hartmut Dalheimer (Keuco), Dr. Georg Wagner (Keramag), Heinz-Bernd Viegner (Viega), Dr. Eckhard Keill (Hüppe), Karl Spachmann (Geberit), Franz Kook (Duravit), IFS-GF Wolfgang Burchard, Wolfgang Göck (Duscholux) und Jochen Drewniok (Hoesch)

■ IndustrieForum Sanitär Erstes Treffen während der ISH

Die zu Beginn des Jahres in Angriff genommene organisatorische Neuordnung der deutschen Sanitärindustrie ist jetzt Realität. In Frankfurt am Main konstituierte sich während der ISH am 24. April 2001 mit dem IndustrieForum Sanitär (IFS) ein neuer Verband, der die Interessen der deutschen Sanitärindustrie künftig wirkungsvoll vertreten und artikulieren will. Auf der Gründungsversammlung wählten die Mitglieder Bette-Chef Fritz-Wilhelm Pahl zu ihrem Präsidenten. Zu seinem Stellvertreter wurde Peter Körfer-Schün von der Friedrich Grohe AG. Das Präsidium vervollständigen Wendelin von Boch-

Galhau (Villeroy & Boch) und Karl Spachmann (Geberit). „Ich freue mich, daß mir so engagierte Mitstreiter zur Seite stehen“, erklärte der neu gewählte Präsident nach der Wahl. „Dies wird die Arbeit an unserem anspruchsvollen Programm, das unter dem Titel „Marken für Märkte“ alle wichtigen Fragen der Sanitärwirtschaft aufgreifen wird, und das Gespräch mit unseren Marktpartnern erleichtern“, so Pahl.

■ Stiebel Eltron Wachstumssegment Raumklimageräte

Nach Einschätzung von Stiebel Eltron gehört dem Markt für Raumklimageräte die Zukunft. Nach einer wetterbedingten „Erholungspause“ in den Jahren 1997 und 98 setzt sich die positive Entwicklung der bis 1996 ständig anhaltenden Aufwärtsbewegung fort. Neuesten Prognosen von Stiebel zufolge wer-



Nach Einschätzung von Stiebel Eltron geht es mit den Absatzzahlen bei den Raumklimageräten stetig bergauf

den in diesem Jahr in Deutschland rund 85 000 Raumklimageräte neu installiert – mobile Klimageräte nicht mitgerechnet. Das entspricht einer Verdoppelung des Wertes aus dem Jahre 1994.

■ Villeroy & Boch 12,6 % mehr Umsatz

Die Unternehmensgruppe Villeroy & Boch konnte auch im Geschäftsjahr 2000 Umsatz und Ergebnis gegenüber dem Vorjahr weiter steigern. Der Konzernumsatz stieg um 12,6 % von 834,2 Millionen Euro auf 939,6 Millionen Euro. Der Auslandsanteil am Konzernumsatz erhöhte sich auf 62 % gegenüber 56 % im Vorjahr. Der UB Bad und Küche konnte 2000 beim Umsatz um 30,1 % von 219,9 Millionen Euro im Vorjahr auf 286,0 Millionen Euro zulegen. Dies resultierte aus der erstmaligen Einbeziehung der Umsätze der schwedischen Gesellschaft AB Gustavsberg. Das interne Wachstum betrug 4,3 %, wozu insbesondere die neu entwickelten Ceramicplus-Produkte wesentlich beitrugen. Im Unternehmensbereich Wellness (früher Ucosan) war vor allem bedingt durch die Erstkonsolidierung der Gesellschaften AB Gustavsberg und Svenska Badkar eine Umsatzerhöhung um 35,8 % von 36,3 Millionen Euro im Vorjahr auf 49,3 Millionen Euro zu verzeichnen. Bei den Fliesen ist der Umsatz um 6,4 % von 282,1 Millionen Euro im Vorjahr auf 300,1 Millionen Euro angestiegen. Die Tischkultur verbesserte ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 2,8 % von 295,9 Millionen Euro auf 304,2 Millionen Euro. Das operative Ergebnis (EBIT) im Villeroy & Boch Konzern stieg von 28,2 Millionen Euro in 1999 deutlich um 53 % auf 43,3 Millionen Euro im Jahr 2000. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäft-

stätigkeit verbesserte sich im gleichen Zeitraum um 41 % von 25,8 Millionen Euro auf 36,3 Millionen Euro.

■ **Viessmann** **Grundsteinlegung in Peking**

Nach gut drei Jahren erfolgreicher Bearbeitung des chinesischen Heiztechnikmarktes hat Viessmann Anfang März in Peking mit dem Bau eines neuen Gebäudes für die künftige China-Zentrale des weltweit tätigen Unternehmens begonnen. Auf einem 31 000 m² großen, verkehrsgünstig gelegenen Grundstück im neuen Gewerbegebiet „Flughafen Industrie Entwicklungszone Tianzhu“ entsteht ein zweckmäßiges, modernes Gebäude. In einer ersten Ausbaustufe auf 5000 m² überbauter Fläche sollen Produktionsanlagen und Lager sowie Büro-, Schulungs- und Ausstellungsräume eingerichtet werden. Die Inbetriebnahme ist für Januar 2002 vorgesehen. Geplant ist, Komponenten für auf dem chinesischen Markt vertriebene Produkte in Peking zu fertigen bzw. zu montieren. Dabei spielen nicht nur Kostengesichtspunkte eine Rolle, sondern auch die marktstrategische Überlegung, als einheimischer Hersteller aufzutreten und damit eine höhere Marktdurchdringung zu erreichen.

■ **IKK** **Internationale Fachmesse Kälte, Klima, Lüftung**

Ab diesem Jahr trägt die IKK einen neuen Untertitel, der gemeinsam von Ausstellerbeirat, VDKF und Nürnberg Messe beschlossen wurde. Er lautet Internationale Fachmesse Kälte, Klima, Lüftung. Damit soll der positiven Entwicklung in den letzten Jahren Rechnung getragen werden. Von einer Messe mit dem Schwerpunkt „Kältetechnik“ hat sie sich zu einer bedeutenden Fachmesse der „Kälte- und Klimatechnik“ entwickelt. Das Angebotssegment Klima-

geräte und Luftbehandlung ist auf der IKK weiter auf Wachstumskurs: gegenüber dem Vorjahr gab es bei der Veranstaltung 2000 einen Zuwachs um 29 % auf Ausstellerseite und um 37 % in der Fläche.

■ **Alkohol am Steuer Finger weg**

Nach wie vor ist das Bier zum Feierabend oder das Schnäpschen zum Kollegengeburtstag in Handwerkerkreisen beliebt. Aber Vorsicht: schon wer sich mit 0,3 Promille Alkohol ans Steuer setzt, kann sich unter Umständen strafbar machen. Darauf weist der Deutsche Verkehrssicherheitsrat (DVR) in Bonn hin. Bei Versicherungsverträgen, die nach 1995 abgeschlossen wurden, gilt in bezug auf die Kfz-Haftpflichtversicherung folgendes: Der Versicherer ist „von der Verpflichtung zur Leistung frei“, wenn „der Fahrer infolge Genusses alkoholischer Getränke oder anderer berauschender Mittel nicht in der Lage ist, das Fahrzeug sicher zu führen“. Die Leistungsfreiheit des Versicherers ist allerdings auf einen Betrag von 10 000 Mark begrenzt. Das heißt, die Kfz-Haftpflichtversicherung reguliert den Schaden, nimmt aber anschließend ihren Versicherungsnehmer entsprechend der Schadenhöhe mit bis zu 10 000 Mark in Regreß. Der Umstieg vom Auto aufs Fahrrad kann für alkoholisierte Verkehrsteilnehmer zu empfindlichen Strafen führen. Betrunkenen Radler können sogar ihren Autoführerschein verlieren, warnte jetzt der ACE Auto Club Europa. Zwar sei in solchen Fällen ein Führerscheinentzug durch den Strafrichter nicht zulässig, doch die Verwaltungsbehörde habe das Recht, ein medizinisch-psychologisches Gutachten (MPU) vom Radfahrer zu verlangen. Wird ein solcher Test verweigert oder fällt das Ergebnis negativ aus, „ist der Führerschein weg“.