



### ■ **Minol** **Geschäftsleitung** **erweitert**

Der diplomierte Kaufmann Ralf Görner ergänzt die Geschäftsleitung der Minol Meßtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG, Leinfelden-Echterdingen. Er ist für den Bereich Dienstleistung (Wärme- und Hausnebenkosten), IT und Organisation zuständig. Mit der Berufung von Ralf Görner geht Minol neue Wege: Erstmals in der Geschichte des familiengeführten Unternehmens wurde mit dem 37-jährigen ein Nicht-Familienmitglied in die Geschäftsführung aufgenommen. Ralf Görner ist seit vier Jahren für die Unternehmensgruppe tätig.

### ■ **EDT** **Marcel Fischer** **gestorben**

Plötzlich und unerwartet ist am 7. Juni 2001 Marcel Fischer, Geschäftsführer der EDT s.a.r.l. in Straßburg verstorben. Fischer hatte die Straßburger Zentrale dieses Verbandes von sechs europäischen SHK-Kooperationen im Großhandel von Anfang an begleitet. Mit seiner Arbeit hat der Elsässer in den letzten Jahren wesentliche Impulse für

die Europäisierung der Arbeit der angeschlossenen Großhandelsorganisationen geleistet. Er hat sich damit in den sechs in der EDT zusammenarbeitenden nationalen Marktgemeinschaften von SHK-Großhändlern Anerkennung und Verdienste erworben.

### ■ **Burg** **Kraft neuer** **Geschäftsführer**

Eckhard Kraft (40) ist neuer Geschäftsführer der Burg-Badmöbel GmbH, einer Tochtergesellschaft der Burgbad Aktiengesellschaft. Er führt die Geschäfte gemeinsam mit dem langjährigen Geschäftsführer



Paul Meulendik, der verstärkt gruppenweite Aufgaben übernommen hat.

Kraft zeichnet verantwortlich für das operative Geschäft vom Marketing, der Produktion bis hin zum Vertrieb. Der Marketingspezialist erwarb sein Know-how bei Beiersdorf und Bosch-Siemens-Hausgeräte. Danach verantwortete er das weltweite Programmmanagement der Friedrich Grohe AG.

### ■ **Bamberg** **Gunther Laute neuer** **Vertriebs- und** **Marketingleiter**

Gunther Laute ist seit dem 1. Juni neuer Vertriebs- und Marketingleiter bei Bamberger. Er tritt damit die Nachfolge von Karl-Heinz Geil an, der zum Jah-



resende zu Roth wechselte. Der Diplom-Ingenieur Laute bringt neben technischem Verständnis fundierte Kenntnisse aus unterschiedlichen Tätigkeiten im aktiven Verkauf mit. Bevor er zu Bamberger nach Dautphetal wechselte, war er Verkaufsleiter in der Stahlbranche. Der neue Vertriebs- und Marketingleiter will sich für eine kundenorientierte Partnerschaft mit dem Sanitärfachhandel und -handwerk einsetzen.

### ■ **Duravit** **Umsatzplus im** **Ausland**

Die Hornberger legten in diesen Tagen den Geschäftsbericht für das Firmenjahr 2000 vor. Gegenüber dem Vorjahr verzeichnete die Duravit-Gruppe eine Steigerung des Außenumsatzes um 11,5 % von 226 Millionen DM auf 252 Millionen DM. Auf dem deutschen Markt wurde mit 146,16 Millionen DM das Vorjahresergebnis nahezu wieder erreicht. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verbesserte sich bei einem Umsatz der AG von 237,5 Millionen DM (121,4 Millionen Euro) um 26,4 % auf 24,5 Millionen DM (12,5 Millionen Euro), der Jahresüberschuß um 23,3 % auf

12,5 Millionen DM (6,39 Millionen Euro). Die internationalen Aktivitäten trugen erneut zu einem erfreulichen Wachstum im Exportgeschäft bei. Dessen Anteil am Gesamtumsatz der Gruppe stieg von 35 % auf 42 %, während sich der Hauptmarkt Deutschland im fünften Jahr in Folge rückläufig entwickelte. Bemerkenswert ist dabei, daß der Umsatzzuwachs vor allem von Produkten getragen wird, die in den letzten fünf Jahren eingeführt wurden.

### ■ **Geberit** **25 Jahre** **Ersatzteilsicherheit**

Eine Umfrage der Zeitschrift „Das Haus“ hat ergeben, daß knapp 40 % der Bevölkerung bei der Badausstattung auf eine langfristige Ersatzteilversorgung Wert legen. Die Pfullendorfer garantieren für alle Geberit-Unterputzspülkästen 25 Jahre lang die Lieferbarkeit von Ersatzteilen. Das ist, wie Geberit in einer Pressemitteilung schrieb, einzigartig in der Branche. Für Aufputzspülkästen gibt Geberit eine Nachlieferbarkeit über 10 Jahre an.

### ■ **Vollzogen** **VGH geht in** **Nordwest auf**

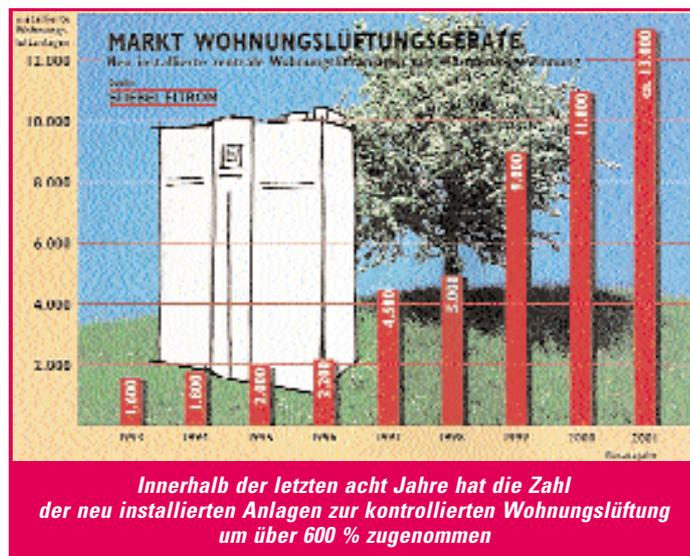
Nordwest und VGH arbeiten seit Januar 2000, mit dem Ziel, daß die VGH in Nordwest aufgeht, zusammen. Zum 1. Juli 2001 wurden nun die VGH-Händler in den Hagener Konzern integriert. In einer sogenannten Leistungsgemeinschaft werden sie vom ehemaligen VGH-Geschäftsführer Karlheinz Birkin weiter betreut. Hauptbereichsleiter für die gesamte Nordwest-Haustechniksparte bleibt Hans-Arno Kloep. Die bisherigen VGH-Mitglieder sind den Nordwest-Häusern gleichgestellt. Dazu gehören die Nutzung aller Dienstleistungsangebote, Lieferungen aus dem Nordwest-Zen-

trallager sowie Zugriff auf die Handelsmarken. Nordwest machte im Geschäftsjahr 2000 mit rund 600 angeschlossenen Handelspartnern einen Umsatz 2,2 Milliarden Euro. Davon sind 300 Händler schwerpunktmäßig im SHK-Bereich (35 % des Umsatzes), 170 im Stahlhandel und 130 auf dem Gebiet der Bauelementen und Werkzeuge (42 %) tätig.

Aufsichtsratsmitglieder sind Clemens-August Krapp, (Krapp Eisen) Eberhard Frick, (Friedrich Kicherer KG), Dr. Paul Kellermessel (August Hülten), Ludwig Kleiner, (Konrad Kleiner), Klaus Wehlmann (Geniatec AG) und Kurt Kleiner (Kleiner). Aus der VGH-Gruppe ist Barbara Wiedemann-Dangela (Wiedemann KG) neu hinzugekommen.

## ■ Kaldewei Werbeoffensive mit TV-Spots

Im Rahmen einer Neupositionierung des Unternehmens setzt Kaldewei erstmals in seiner Firmengeschichte auf Werbung im Fernsehen. „Mit einem TV-Spot wollen wir unser hochwertiges Wannensortiment einer breiten Öffentlichkeit präsentieren und auf emotionale Weise Spaß am Baden vermitteln“, erklärt Kaldewei-Geschäftsführer Roland Schäfer die in der Branche im-



mer noch als Ausnahme geltende Entscheidung für Fernsehwerbung. Ziel der bundesweiten TV-Kampagne ist es, über das Thema „Baden & Wohlfühlen“ die Werte Qualität, Langlebigkeit und Zuverlässigkeit für Kaldewei zu besetzen. Der 30-Sekünder will eine völlig neue Welt des Badens vermitteln, die durch emotionsstarke Bilder die Sinnlichkeit des Baden neu definieren will. Der Spot kann auch im Internet unter [www.kaldewei.com](http://www.kaldewei.com) angesehen werden.

„Mit einem siebenstelligen Mediabudget schafft Kaldewei ausreichend Werbedruck, um dem Handel und Handwerk auch in einem schwierigen Marktumfeld genügend Vorverkaufsargumen-

te zu liefern“, unterstreicht Marketing-Leiter Martin Koch die Bedeutung der Kampagne. Der TV-Spot ist von August bis Mitte September auf diversen Privatsendern zu sehen.

## ■ Roth Mitglied bei Arge Neue Medien

Die Roth Werke GmbH ist seit März dieses Jahres Mitglied der Arge Neue Medien e. V. Gemeinsam mit 70 weiteren Markenherstellern der Sanitär-Heizung-Klima-Branche will Roth als aktives Mitglied die Kommunikationsplattform der Arge unterstützen. Die Arge stellt der deutschen Sanitär-Heizung-Klima-Industrie und ihren Marktpartnern ein geschlossenes Kommunikationssystem zur Verfügung. Es baut auf den Geschäftsfeldern Stammdatenserver, EDIFACT, Planungssoftware, Multimedia (interaktive Bad- und Heizungswelten und SHK-Intermoves (EDIFACT und E-Commerce basierend auf einwandfreien Stammdaten) auf. Die Arge entwickelt und koordiniert Standards und Systeme für die Branche, berät bei der

Einführung neuer Technologien und bietet Marketingunterstützung im Sinne des dreistufigen Vertriebsweges.

## ■ Stiebel Solar-Produktion wieder in Deutschland

Bereits 1977 stellte sich Stiebel Eltron die Aufgabe, wirtschaftliche Möglichkeiten zur direkten Nutzbarmachung der praktisch unerschöpflichen Sonnenenergie zu entwickeln und zu verwirklichen. Damals begann die Unternehmensgruppe mit der Produktion von Sonnenkollektoren. Die ersten Muster wurden in Holzminden gebaut, anschließend begann die Fertigung im Solarwerk in Spittal/Österreich und später in Griechenland. Nun setzt Stiebel Eltron wieder auf „Made in Germany“ und holt die Produktion nach Deutschland zurück. Im Hauptwerk Holzminden lief Mitte März die Fertigung der neu entwickelten Flachkollektor-Generation an. Nach wenigen Wochen war der 10 000ste Kollektor „Made in Germany“ produziert.

## ■ Rückgang Im Handwerk erneut weniger Beschäftigte

Nach vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes waren im ersten Quartal 2001 im Handwerk 4,0 % weniger Personen beschäftigt als im ersten Quartal 2000. Gleichzeitig schrumpften die Umsätze der selbständigen Handwerksunternehmen von Januar bis März 2001 um 2,4 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Am stärksten betroffen war das Bau- und Ausbaugewerbe, in dem sich die Zahl der Beschäftigten um 8,3 % und der Umsatz um 9,5 % verringerten.

Beschäftigungsrückgänge gab es auch in allen übrigen Gewerbegruppen des Handwerks. Besonders hoch war der Beschäftigungsabbau im Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe (-5,3 %), wogegen beim Gewerbe für Gesundheits- und Körperpflege, chemische und Reinigungsge-



Über diverse Privatsender will Kaldewei im August und September den Werbedruck erhöhen

werbe die Beschäftigtenzahl nur leicht zurückging (-0,6 %). Zwei der sieben Gewerbegruppen des Handwerks erzielten einen höheren Umsatz als im Vorjahresquartal. Im Gewerbe für Gesundheits- und Körperpflege, chemische und Reinigungsgewerbe nahm der Umsatz um 4,6 % zu und im Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe um 1,2 %.

## ■ Pressalit

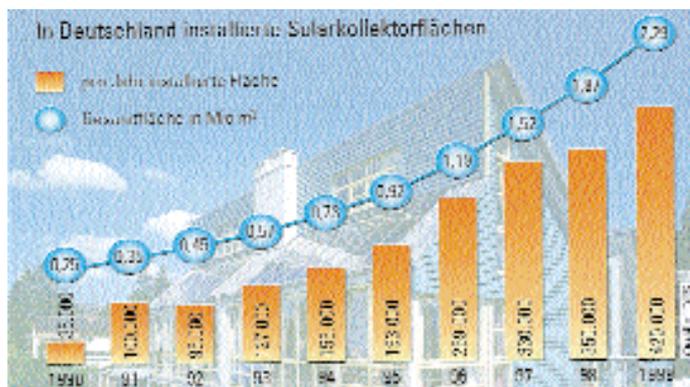
### Gutes Ergebnis

Die Pressalit-Gruppe (Pressalit, Pressalit Care, SaniScan) hat auch im Jahr 2000 den jahrelangen Aufwärtstrend fortsetzen können. Der Gesamtumsatz konnte von 92,3 Millionen DM im Jahr 1999 auf jetzt 96,2 Millionen DM gesteigert werden. Die im zweiten Halbjahr 2000 feststellbare Abschwächung der SHK-Branche in Deutschland und Holland hat ein noch besseres Ergebnis verhindert. Überdurchschnittlich gut war dagegen die Entwicklung in Großbritannien. Dort konnte der Marktanteil stark vergrößert werden und trägt jetzt 13 % zum Gesamtumsatz bei. Er ist damit der viertgrößte Markt nach Deutschland, Holland und Dänemark. In naher Zukunft soll die Marktposition und Konkurrenzfähigkeit durch ein stärkeres Wachstum noch verbessert werden. Angesichts des stagnierenden Umsatzes der gesamten SHK-Branche sollen Marktlücken gefunden und genutzt werden. Zudem will man Marktanteile von Wettbewerbern gewinnen.

## ■ Franchise

### Sonnige Zeiten für die Solarwirtschaft

Die Chancen für die Solartechnik sind zur Zeit sehr gut. So geht der Deutsche Fachverband Solarenergie (DFS) davon aus, daß die Branche im Jahr 2000 erstmals einen Umsatz von weit



Nach wie vor im Aufschwung: Die Solarwärme

über einer Milliarde Mark gemacht hat. Diese positive Entwicklung wirkt sich auch auf den Arbeitsmarkt aus. Der DFS schätzt, daß bis 2010 etwa 100 000 Arbeitsplätze durch die Solartechnologie entstehen werden.

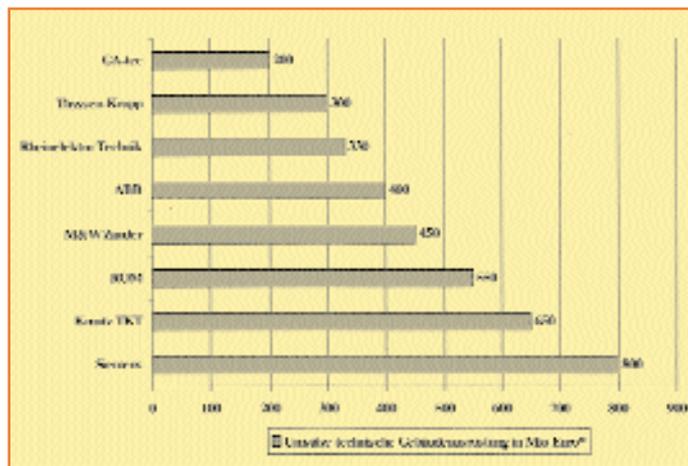
Neben dem wachsenden Solarwärme-Markt trägt vor allem der Boom bei der solaren Stromerzeugung (Photovoltaik) zu diesem Erfolg bei. Ein Grund für die verstärkte Nachfrage nach Photovoltaikanlagen sind staatliche Förderprogramme – zum Beispiel das seit April geltende „Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)“ und das 100 000-Dächerprogramm.

Einer der neuen „Job-Schaffer“ ist Solar Direct. Das vor drei Jahren gegründete Franchisesystem versteht sich als ökologische Alternative im handwerklich organisierten Heizungs- und Sanitärmarkt. Die selbständigen Partner des Verbunds verkaufen und installieren moderne Haustechnik – zum Beispiel Solarkollektoren, Photovoltaikanlagen, Brennkessel und Anlagen zur Regenwassernutzung. Daneben bieten die mittlerweile 31 Fachbetriebe auch klassische Produkte der Heizungs- und Sanitärtechnik an. Der Verbund konnte mit diesem Konzept über 120 Arbeitsplätze schaffen. In fünf Jahren sollen 1000 neue Jobs entstanden sein, so Unternehmensgründer Markus Schmerbeck. Durch das Kooperationsmodell erhalten insbesondere Handwerksmeister aus dem Sanitär- und Elektrobereich die Chance, in einen innovativen Markt umzusteigen.

## ■ ROM

### Geht mit Rheinelektra zusammen

Der zur Internatio-Müller Gruppe gehörende technische Gebäudeausrüster und Anlagenbauer Rud. Otto Meyer (ROM) wird sich mit der Rheinelektra Technik Gruppe zusammenschließen, die bisher den TESSAG Geschäftsbereich Gebäudetechnik bildete. Dies hat der Aufsichtsrat von Internatio-Müller bestätigt. Die Übernahme wird vorbehaltlich der Zustimmung



Die größten Dienstleister in der technischen Gebäudeausrüstung

des Bundeskartellamtes am 1. Juli diesen Jahres erfolgen. Durch den Zusammenschluß entsteht ein neues Unternehmen mit einem Umsatz von etwa 0,9

Milliarden Euro und knapp 4900 Mitarbeitern. Erstmals werden hier alle Felder der Gebäudetechnik bei Planung und Ausführung zusammengeführt. ROM ist führend in der Klima- und Wärmetechnik sowie in der Gebäudeautomation, Rheinelektra Technik in der elektrotechnischen Infrastruktur sowie bei Sprach- und Datennetzen. Das neue Unternehmen will in der Branche innovative Standards etablieren, wie zum Beispiel die integrale Planung der gesamten Gebäudetechnik, feste Betriebskostengarantien und maßgeschneiderte Contracting-Angebote.

Ermöglicht wird das Zusammengehen der beiden Unternehmen durch die Muttergesellschaft von ROM, die niederländische Internatio-Müller N. V., die an der Börse Euronext N. V. in Amsterdam notiert ist. Sie übernimmt von der TESSAG sämtliche Anteile an der Rheinelektra Technik Gruppe. Mit Wirkung zum 1. Januar 2002 sollen die beiden Gesellschaften miteinander verschmolzen werden.

## ■ April

### 3,5 % weniger Aufträge im Bauhauptgewerbe

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, verzeichnete das Bauhauptgewerbe (Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten) im April 2001 in Deutschland preisbereinigt 3,5 % niedrigere Auftragsgänge als im Vorjahresmonat. Die Baunachfrage nahm im Hochbau um 3,9 % ab, im

Tiefbau verringerte sie sich um 2,8 %. In den Betrieben des Hoch- und Tiefbaus waren Ende April 2001 rund 942 000 Personen tätig, 121 000 (-11,3 %) weniger als vor einem Jahr. Der Gesamtumsatz belief sich im Berichtsmonat auf 12,8 Milliarden DM (-12,5 % gegenüber April 2000). Im Vergleich der Ergebnisse der Monate Januar bis April 2001 mit denjenigen des entsprechenden Vorjahreszeitraums sind die Auftragseingänge in konstanten Preisen um 8,0 % gesunken. Der Gesamtumsatz belief sich auf 45,4 Milliarden DM und lag damit um 12,3 % unter dem Niveau der ersten vier Monate 2000.

#### ■ SWL

### **45 000 DM-Spende für die Fischotter**

Vorstand und Beirat der Schutzgemeinschaft Wasser & Leben gaben am 28. Mai den Start frei für ein bisher in Deutschland einmaliges Pilotprojekt zum Schutz des Fischotters. Für die in der SWL zusammengeschlossenen 1500 Mitglieder aus SHK-Handwerk, Handel und Industrie ist der Fischotter ein Symboltier für Umwelt- und Landschaftschutz, praktischen Naturschutz und die Reinhaltung des Wassers als „Lebensmittel“ für Mensch

und Tier. Mit der Vollfinanzierung eines vielversprechenden Forschungsansatzes in Höhe von 45 000 DM, verteilt auf drei Jahre, erhöhten die Otterfreunde ihre Gesamtspendenbilanz im Bereich des Fischotterschutzes auf insgesamt 265 000 DM.

#### ■ Stuttgart

### **6. Bundesfachtagung Versorgungstechnik**

Gewerkeübergreifende Kundenaufträge als Herausforderung für die Berufsbildung, so lautet das Motto der sechsten Bundesfachtagung für Versorgungstechnik vom 26. bis 28. 9. 2001 in Stuttgart. Der Arbeitskreis Versorgungstechnik von der Uni Bremen hat in diesem Jahr die Robert-Mayer-Schule mit der Organisation der bundesweiten Veranstaltung betraut. Mit dem Bundesinstitut für Berufsbildung und dem Landesgewerbeamt Baden-Württemberg konnten zwei Mitveranstalter gewonnen werden, die für die bildungspolitische Relevanz und den Praxisbezug dieser berufspädagogischen Veranstaltung stehen. Im Mittelpunkt steht der gewerkeübergreifende Kundenauftrag als Ausbildungsmodul in der Elektrotechnik- und den SHK-Berufen. Die dreitägige Veranstaltung in Stuttgart



**45 000 DM für die Otter: (v. l.) Carl Burkard, Gert Michael, Jürgen Hückstädt, Dr. Thiede, Wolfgang Semnet, Dr. Kalz, Werner Peiker, Ralf Koch und Dr. Soeffing**

richtet sich an Ausbildungseinrichtungen und Betriebe der handwerklichen Berufe. In praxisnahen Workshops und Plenumveranstaltungen sollen Modellprojekte der gewerkeübergreifenden Berufsbildung vorge-

stellt, Erfahrungen ausgetauscht und gangbare Wege in die Zukunft der gewerkeübergreifenden Ausbildung geebnet werden. Lehrern wird die Teilnahme an dieser Veranstaltung als Fortbildung anerkannt. Die Teilnahmegebühr beträgt 160 DM. Weitere Infos gibt es im Internet unter [www.rms.s.bw.schule.de](http://www.rms.s.bw.schule.de) oder an der Robert-Mayer-Schule, Telefon (0711) 216 73 44 oder Telefax (0711) 2 16 71 97.

### ■ **Betriebswirt** **Bereits 14. Kurs in Karlsruhe**

Grund zum Feiern hatten Mitte Mai 13 junge Leute nach erfolgreich bestandener Prüfung zum Betriebswirt des Handwerks (BdH). Der Kurs wurde an der Heinrich-Meidinger-Schule bereits zum 14. Mal durchgeführt. Dieser Studiengang zielt darauf ab, Interessenten über ihre praktische Erfahrung hinaus mit modernen Methoden der Unternehmensführung und -analyse vertraut zu machen, sowie betriebswirtschaftliches und unternehmerisches Denken und Handeln einzuüben. Die Qualifizierung zum Betriebswirt des Handwerks soll Existenzgründer wie Führungskräfte auf die Anforderungen im kaufmännischen



*Kursleiter Jörg Wendolsky und seine Schützlinge*

Management und in der Betriebsführung vorbereiten, indem betriebswirtschaftliche Kenntnisse vermittelt werden. Der Seminarteilnehmer erlangt ferner die Kompetenz, Leitungsbzw. Führungsaufgaben in Betrieben oder Organisationen des Handwerks zu übernehmen. Die Ausbildung erstreckt sich über vier Monate, in denen in ca. 500 Unterrichtsstunden die vier Studienfächer Recht und Steuern, Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft und Personalführung vermittelt werden. Das Seminar beginnt regelmäßig Ende Januar und endet mit der mündlichen Prüfung im Mai. Zugelassen werden Bewerber mit Meisterprüfung sowie kaufmännische Mitarbeiter von SHK-Betrieben

mit entsprechender Vorbildung. So bildet die Heinrich-Meidinger-Schule in Karlsruhe Ingenieure, Techniker, Meister oder Betriebsinhaber regelmäßig zu Betriebswirten aus.

### ■ **Hansa** **Neue Seminarreihe**

Im September und Oktober haben interessierte Sanitär-Handwerksbetriebe und Fachhändler Gelegenheit, sich weiterzubilden. Dann nämlich bietet die Hansa Metallwerke AG, Stuttgart, wieder ihre bewährten Seminare in ganz Deutschland an. Infos und Anmeldungen gibt es per Fax (07 11) 1 61 47 05, Telefon (07 11) 1 61 44 33 oder

per E-Mail [seminar@hansametall.com](mailto:seminar@hansametall.com). Auch im Internet findet man unter [hansametall.com](http://hansametall.com) die kompletten Seminarinformationen mit Einzelheiten über Inhalte, Termine und Dauer.

### ■ **VitrA** **Schult im Museum**

Parallel zum neuen VitrA-Markenauftritt startet Ekom Sanitärmarketing eine Schulungsreihe in außergewöhnlicher Umgebung: „Die Museumsseminare für Badgestaltung“ finden ab September im Museum für Angewandte Kunst in Köln statt, das über die größte zugängliche Designsammlung Deutschlands verfügt. Konzeption und Durchführung dieser Schulungsreihe für SHK-Fachinstallateure, Großhändler und insbesondere Ausstellungspersonal liegen in den Händen von Dr. Erich Kütthe. Unter der Überschrift „Badinspirationen für den Verkauf von Markenbädern“ befassen sich die zweitägigen Seminare u. a. mit den Themenkreisen Design und Raumgestaltung sowie der optimalen Zusammenstellung von Einzelprodukten, beispielsweise welche Armatur zu welchem Waschtisch paßt und welche Badmöbeloberflächen zu welchen Fliesen.