

■ Hoesch Arthold und Sost mit neuen Aufgaben

Im Zusammenhang mit der zum 1. Juli 2001 erfolgten Übernahme des Whirlpoolbereiches der Düker AG haben sich bei Hoesch Metall+Kunststoffwerk GmbH & Co. jetzt auch personelle Veränderungen ergeben. Seit dem 1. August 2001 ist Werner Arthold, Mitglied der Geschäftsleitung, verantwortlich für den gesamten Bereich Technik. Der 46jährige gelernte Maschinenbau-Ingenieur ist damit zuständig für die Koordination aller Produktionsstätten weltweit sowie unter anderem auch



und ist damit verantwortlich für die Bereiche Produktmanagement, Werbung, Verkaufsförderung, PR und Schulungswesen.

■ Meibes Übernahme durch Aalberts

Die niederländische Aalberts Industries N. V., Langbroek, übernahm die Mehrheit der Meibes-Holding GmbH, Burgwedel. Eine Sperrminorität verbleibt im Besitz der Brüder Alfred und Helmut Meibes, die in den Beirat wechseln. Alleiniger Geschäftsführer der Meibes Holding ist Siegfried Kasten; Verkaufsleiter ist Gernot Nitsche. Burgwedel bleibt Sitz der Verwaltung und des Meibes-Vertriebs- bzw. Schulungszentrums. Produktion und Logistik werden



Siegfried Kasten

in Gerichshain bei Leipzig zusammengefaßt. Die dort ansässige Beteiligungsgesellschaft Logotherm GmbH wird mit der Gebr. Meibes GmbH Burgwedel und Leipzig verschmolzen.

Zum Mischkonzern Aalberts gehören vor allem mittelständische Produktionsbetriebe, hauptsächlich aus den Bereichen Maschinenbau und Armaturen. Zum Portfolio aus dem SHK-Bereich zählen die deutschen Hersteller Seppelfricke und Simplex. Die international ausgerichtete Holding hat eine Bilanzsumme von umgerechnet mehr als einer Milliarde DM. Der Umsatz der Meibes-Gruppe liegt über 50 Millionen DM. Als Gründe für die Veräußerung nennen die bisherigen Alleininhaber die ungelagerte Nachfolge und den Kapitalbedarf für den gebotenen Wandel vom Armaturenbauer zum Systemanbieter.

■ VDI TGA Terhorst neuer Geschäftsführer

Die VDI-Gesellschaft Technische Gebäudeausrüstung (VDI-TGA) bekam einen neuen Leiter. Am 1. Oktober 2001 trat Thomas Terhorst (32) die Nachfolge von Undine Stricker-Berghoff (43) an. Stricker-Berghoff, die seit 1992 Geschäftsführerin der Gesellschaft war, wechselt als Hauptgeschäftsführerin zur IHK nach Lübeck.

■ Duravit Trennung von Laufen

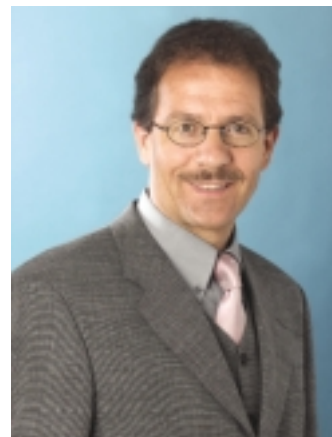
Die Duravit AG Hornberg hatte im Mai 1994 die Vertriebsverantwortung für die Marke Laufen in Deutschland übernommen. Ab 1. 1. 2002 wird Laufen alle Vertriebsaktivitäten durch eine eigene Vertriebsorganisation in Deutschland übernehmen, die von Frank de Haan geleitet wird. Hintergrund ist, daß sich die Roca-Gruppe, die 1999 Laufen übernommen hat, und die Duravit AG mehr Erfolg durch eine getrennte und dadurch verbesserte Marktbearbeitung versprechen.

■ Keramag Dr. Kai Bauche ausgeschieden

Die Keramag AG teilte am 14. September 2001 mit, daß Dr. Kai Bauche, seit 1999 Marketing-Direktor der Aktiengesellschaft, in gegenseitigem Einvernehmen aus dem Unternehmen ausgeschieden ist. Wer die Nachfolge antreten soll, oder ob die Position wieder so besetzt wird, war nicht zu erfahren.

■ Zehnder Wechsel in der Geschäftsleitung

Donat Feser (46) übernahm am 1. Oktober 2001 die Leitung des Bereichs Marketing und Vertrieb der Zehnder Wärmekörper



Donat Feser

GmbH. Feser kam 1994 als Vertriebsleiter Innendienst zu den Badenern und war zuletzt Leiter des Bereiches Zielgruppen-Marketing. Er tritt damit die Nachfolge von Roland Albrecht an, der sich aus familiären Gründen entschlossen hat, den Lahrer Heizkörperhersteller zu verlassen.

■ Villeroy & Boch Badmöbelhersteller komplett integriert

Der österreichische Badmöbelhersteller „db.das bad Gesellschaft m.b.H.“ ist zum 1. September 2001 in den deutschen Konzern Villeroy & Boch integriert worden und firmiert nunmehr als Villeroy & Boch Bad-

möbel GmbH. Die Villeroy & Boch AG hat dazu ihre 50%ige Beteiligung an der Gesellschaft mit Sitz in Salzburg-Plainfeld auf 100 % aufgestockt. Ziel der Übernahme des 1974 gegründeten Unternehmens ist die Ausweitung des renditestarken Badmöbelanteils am Geschäft mit hochwertigen Badausstattungen des Unternehmensbereichs Bad und Küche unter der Marketing- und Vertriebsstrategie „The House of Villeroy & Boch“. Das Bad erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 9,6 Millionen Euro und beschäftigt 105 Mitarbeiter. Mit der Neuausrichtung gehen Veränderungen in der Leitung und den Vertriebsstrukturen einher: Klaus Puchas (58), Gründer, langjähriger Geschäftsführer und Teilhaber von db, scheidet zum 31. 12. 2001 aus dem Unternehmen aus und hat seine Agenden per 1. 7. 2001 an V & B über-

geben. Die Geschäftsführung der Villeroy & Boch Badmöbel GmbH haben Frank Göring (40) und Frank Nessler (33) übernommen. Die bisherige Vertriebsmannschaft von db.das bad wird in den V & B-Vertrieb integriert.

■ **Kübler** **Zwei neue Standorte**

Der Ludwigshafener Hallenheizungsspezialist konnte nach eigenen Angaben aufgrund der positiven Auftragslage zwei neue Standorte einweihen. Neben Ludwigshafen und Dresden gibt es seit September zusätzliche Servicestützpunkte in Nordrhein-Westfalen (Gelsenkirchen) und Bayern (Ingolstadt): Mit dieser Dezentralisierung möchte Kübler die Reaktionszeiten seiner Serviceleistungen wie Montage, Wartung und Inbetriebnah-

me weiter verbessern und einen zusätzlichen Schritt in Richtung Kundenorientierung gehen.

■ **HTS** **Boco und CWS unter einem Dach**

Die beiden Marken Boco (Dienstleister für Berufskleidung) und CWS (Waschraumhygiene) agieren seit kurzem unter der neuen gemeinsamen Dachgesellschaft HTS Deutschland GmbH, die ein Umsatzvolumen von über einer halben Milliarde DM, 200 000 Kunden und 2850 Mitarbeitern vereint. Boco und CWS gehören zum Unternehmensbereich Haniel Textile Service der Duisburger Haniel-Gruppe, die im Geschäftsjahr 2000 einen Umsatz von über 36,7 Milliarden DM erzielte. Das zentral gelegene Dreieich bei Frankfurt ist Sitz der neuen

Vertriebs- und Servicezentrale von HTS Deutschland. Die Verwaltungszentrale ist in Hamburg angesiedelt. Geschäftsführer der neuen Gesellschaft sind Wolfgang Lutz (Vorsitzender), Günther Peters und Norman Rühl, zuvor Geschäftsführer bei BWS bzw. Boco. Die Marken Boco und CWS bleiben erhalten. Die kombinierte Vermarktung beider Dienstleistungen soll die Bekanntheit beider Marken fördern und ein umfangreiches Dienstleistungsangebot aus einer Hand ermöglichen.

■ **UFH** **Klarheit für Unternehmerfrauen**

Auf die Gleichbehandlung in den Sozialversicherungssystemen drängen die Ehefrauen von Handwerkern. Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung

müssen künftig auf der Basis einbezahlter Beiträge erfolgen, lautete eine zentrale Forderung der 120 Delegierten des Landesverbandstages der Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH) in Heidelberg. Die soziale Absicherung von tausenden Unternehmer-Ehefrauen stand im Mittelpunkt der Jahrestagung. Randolph Bassompierre, Experte des Landesarbeitsamtes, referierte die Rechtslage, wonach Unternehmer-Ehefrauen „in einer Zwitterstellung“ sind. Denn die juristische Festlegung, ob sie selbständig oder abhängig beschäftigt sind, sei „nicht eindeutig“. So liege Sozialversicherungspflicht vor, wenn die Frau an feste Arbeitszeiten und Vorgaben ihres Ehemanns gebunden sei. „Wenn die Ehefrau aber viel mehr als ein Angestellter arbeitet, weil sie sich mit dem Betrieb identifiziert und womöglich noch für Darlehen haftet, geht das Arbeitsamt von einer Selbstständigkeit aus“, so Bassompierre. In solchen Fällen würden im Leistungsfall dann lediglich die Beiträge als „irrtümlich bezahlt“ für maximal vier Jahre zurückerstattet.

In einer engagierten Debatte hielten UFH-Präsidentin Brigitte Kreisinger aus Ebersbach, Kreis Göppingen, und die Delegierten Bassompierre entgegen, die Prüfkriterien hielten der Realität nicht stand. So arbeiteten Ehefrauen auch abends für den Betrieb, „wenn die Kinder im Bett sind“, und die Banken zwängen die Ehefrauen dazu, für Betriebsdarlehen mit in die Haftung zu gehen. Die Klärung dieser Frage sei allein schon deshalb wichtig, damit die mitarbeitenden Unternehmer-Ehefrauen im Fall der Scheidung abgesichert seien. Kreisinger: „Dann müssen wir uns nur alle scheiden lassen, weiter mit unseren Männern zu-

sammenleben und -arbeiten und das Arbeitsamt ist zufrieden“. Die UFH-Delegierten sprachen sich mehrheitlich dafür aus, es den Frauen frei zu stellen, ob sie als Mitunternehmerinnen ganz außerhalb der gesetzlichen Versicherungssysteme stehen oder als Angestellte abhängig beschäftigt sein wollten. Dann müßten Leistungen aber auch auf der Basis eingezahlter Beiträge erfolgen. Denn ein weiterer Streitpunkt mit dem Bundesarbeitsamt und dem dahinter stehenden Gesetzgeber sind gekürzte Leistungen im Bedarfsfall. Hintergrund hier: Viele Ehefrauen beziehen aufgrund ihres vielfältigen und hohen Engagements im Betrieb ein hohes Gehalt, für das auch höhere Sozialabgaben entrichtet werden. Tritt dann aber der Leistungsfall ein, zahlt das Arbeitsamt häufig nur auf der Basis niedrigerer Vergleichsgehälter, weil dann eine 40-Stunden-Woche und attestierbare Qualifikationen zugrunde gelegt werden, viele Unternehmerfrauen aber branchenfremd mitarbeiten. Daß dieser Punkt reformbedürftig sei, räumte auch Bassompierre ein. UFH-Präsidentin Kreisinger möchte das Thema nun auch über die Politik und die Handwerks-Spitzenverbände auf Bundesebene voranbringen, „notfalls durch eine Klage bis zum Bundesverfassungsgericht“.

■ IBH Vom Blau- zum Graumann

Im neuen Arbeitsoutfit erleben die Kunden der Handwerkskooperation IBH – Ihr Bad- und HeizungsSpezialist – jetzt ihre Handwerker. Die Mitgliedsbetriebe der IBH präsentieren sich



Die Mitgliedsbetriebe der Handwerkskooperation IBH setzen beim Outfit auf die Farbe grau

in einheitlicher, grauer Berufsbekleidung mit dem Pinguin-Logo. Mit der Devise „weg vom Blaumann“ möchten die IBH-Mitglieder dabei neue Wege im Handwerksmarketing beschreiten. Da Grau ohnehin schon Teil des Logos war, erhöhe sich zudem der Wiedererkennungswert beim Kunden. Diesen farblichen Trend hätten sich laut IBH auch viele jüngere, serviceorientierte Unternehmer der SHK-Branche zu eigen gemacht. Rund 30 % würden mittlerweile die Farbe Grau gezielt als Absatz- und Wettbewerbsstrategie einsetzen, hieß es.

■ Hamburg Sicherheitsaktion für Gasanlagen

In diesen Tagen hat Hein Gas Hamburger Gaswerke GmbH im Wirtschaftsraum Hamburg eine Sicherheitsaktion für jene 300 000 Kunden gestartet, die direkt mit Gas heizen, kochen oder Wasser erwärmen. In einem Prospekt zur Rechnung weist Hein Gas unter dem Motto „Ganz einfach auf Nummer Sicher gehen“ auf die Verantwortung der Hauseigentümer oder Mieter bei einem möglichen Schadensfall hin und rät zur re-

gelmäßigen Prüfung der Gas-Innenanlagen. Anlaß dieser Aktion ist eine Kundenbefragung, bei der herauskam, daß jeder Fünfte keinen Wartungsvertrag für seine Gasleitungen und -geräte hat. Laut dem Gasversorger sollen Hauseigentümer und Mieter mit eigenem Gaszähler ihre Gasgeräte jährlich sichten und warten, ständig die Verbrennungsluftzufuhr kontrollieren, mindestens alle vier Jahre eventuell vorhandene erdverlegte Leitungen hinter dem Haupthahn untersuchen und spätestens alle zwölf Jahre die Gasleitungen im Haus auf Gebrauchsfähigkeit prüfen. Bis auf die jährliche Sichtprüfung, eine Art „Hauschau“ durch Eigentümer oder Mieter, sollen Installationsbetriebe den häuslichen Sicherheits-Check erledigen. Hein Gas empfiehlt dazu den Abschluß eines Wartungsvertrages mit dem Installationsbetrieb. Seit dem 1. Oktober bietet Hamburgs Gasversorger mit „Hein Komfort“ – mit Einbindung der Hamburger SHK-Handwerksbetriebe – allen Haushalts- und Gewerbekunden für jährlich zusätzliche 300 Mark ein Vertragsmodell an, zu dem eine Kesselwartung pro Jahr und die Organisation einer Störungsbehebung an der Kundenanlage binnen drei Stunden gehören.

■ Unipool Präsentation von Wellness-Neuheiten

Das Bargteheider Unternehmen Unipool präsentierte am 25. und 26. Oktober 2001 mit seinen beiden Vertriebspartnern Harvia und Scandispa-Aqualine im Rahmen einer Händler-Information Produkte und Neuheiten rund um den Bereich Wellness. Diese Informationstage durch die Hersteller sollen künftig regelmäßig erfolgen.

Der finnische Sauna-Hersteller Harvia und Unipool sind eine Kooperation eingegangen, um den Saunagedanken in Deutschland stärker voranzutreiben. In Finnland verfügt statistisch gesehen jeder Haushalt über eine Sauna. Harvia-Produkte werden in Deutschland exklusiv über Unipool vertrieben. Weitere Infos per Telefon (0 45 32) 20 33 20, Telefax (0 45 32) 55 66 und im Internet: www.unipool.com.

■ Korsing

Hausmesse auf 5000 m²

„Treffpunkt für Ihren Erfolg“ – unter diesem Motto fand am 1./2. 9. 2001 die 14. Hausmesse der Firma Dr. Korsing auf dem Firmengelände in der Robert-Perthel-Straße 38 in Köln statt. Erstmals nach der Trennung von den Sparten Küchen, Schweißtechnik und Arbeitsschutz präsentierte sich das Unternehmen als reinrassiger Fachgroßhändler für Haustechnik. Auf einer Gesamtfläche von mehr als 5000 m² zeigten rund 130 Hersteller der Branche ihre Neuheiten aus den Bereichen Sanitär, Heizung, Wassertechnik und Werkzeuge.

Ein Highlight auf dem Concept Messestand war die Präsentation von „korsing online“ und der Gigabild CD. Mit diesen EDV-Werkzeugen kann der Kunde 24 Stunden täglich mit Korsing kommunizieren, alle seine Daten einsehen sowie die Auftragsfassung nutzen und online seine Angebote per UGS-Schnittstelle abrufen. Mehr als 250 000 Artikel stehen, teilweise mit Bildern und Strichzeichnungen, auf der Gigabild CD zur Verfügung.

■ Kermi/AFG

Umstrukturierung und neue Führungsstruktur

Die Arboner Industriegruppe AFG Arbonia-Forster-Holding AG (AFG), die per 1. Juli 2001 die deutsche Kermi GmbH übernahm, hat erste Maßnahmen zur Integration dieser Akquisition formuliert. Die bisher in drei Sparten gegliederte Gruppe unterteilt sich ab dem 1. Januar 2002 in die beiden Divisionen „Heiztechnik/Sanitär“ (Heizkörper, Duschkabinen, Fußbodenheizungen) und „Stahltechnik“ (Präzisionsstahlrohre/-profile, Küchen, Kühlen, Asta AG). Jede der beiden Divisionen wird von

einem Chief Executive Officer (CEO) operativ geführt werden. Die Divisionsleitung „Heiztechnik/Sanitär“ wird bei Kermi in Plattling (Niederbayern) angesiedelt, während die Division „Stahltechnik“ von Arbon aus geführt wird. Paul Gattiker, Verwaltungsratspräsident und CEO der AFG übergibt die operative Führung der Gruppe an die beiden CEOs Karlheinz Lühmann, der zur Zeit Vorsitzender der Geschäftsleitung der Kermi GmbH ist, und Theo Bubendorff. Gattiker will sich künftig noch stärker auf seine strategischen Aufgaben als Verwaltungsratspräsident konzentrieren. Die Division „Heiztechnik/Sanitär“ unter der Regie von Karlheinz Lühmann wird weiterhin mit den drei Marken Arbonia, Kermi und Prolux im Markt vertreten sein. Den Markenvertrieb Arbonia/ Prolux leitet wie bisher Wolfgang Fiedler. Die AFG Arbonia-Forster-Gruppe erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2000 einen konsolidierten Nettoerlös von 417 Millionen CHF. Der Raumwärmer der AFG leistete im Jahr 2000 mit rund 40 % des Nettoerlöses. Kermi kam auf einen konsolidierten Nettoerlös von 380 Millionen CHF.

■ Forum Solarpraxis

Solarbranche trifft Finanzwelt

Vom 15.-17. November 2001 findet in Berlin das 2. Forum Solarpraxis „Solartechnik: Markt & Finanzen, Marketing & Verkauf“ statt. Damit soll ein aktuelles und praxisnahes Forum zu den wirtschaftlichen Aspekten einer erfolgreichen Branche geschaffen werden. Markt und Finanzierung, Marketing und Verkauf von Solartechnik sind die zentrale Themen in diesem Wachstumsmarkt und auf dem 2. Forum Solarpraxis. Zudem will die Veranstaltung als Kooperationsbörse zwischen Solarbranche, Großhandel, Unternehmensberatungen und Finanzwelt agieren. Das Veranstaltungsprogramm gibt es per E-Mail: info@solarpraxis.de, Telefon (0 30) 28 38 75-31 oder Telefax (0 30) 28 38 75-40.

■ TAE

Weiterbildungsprogramm Energieberatung

Am 22. November 2001 startet die Technische Akademie Esslingen zum 15. Mal in 73760 Ostfildern die „Energieberatung (TAE)“. Das Ziel ist, Ingenieure, Techniker, Architekten, Meister etc. auf dem Energiesektor zu schulen. Der Ansatz des Weiterbildungsprogrammes ist es, Maßnahmen zur Energieeinsparung interdisziplinär und mit einer ganzheitlichen Systembeachtung durchzuführen. Es werden Kenntnisse über Einzelsysteme und deren Verknüpfungen, Methoden der Energiediagnose, gesetzliche Vorschriften und geltende Förderrichtlinien vermittelt. Das ausführliche Veranstaltungsprogramm gibt es im Internet unter: www.tae.de/energieberatung, per Fax (07 11) 3 40 08 43 oder E-Mail: patrizia.zink@tae.de.

■ Kündigungsschutz


Fristen sind einzuhalten

Arbeitnehmer, die vom Arbeitgeber eine Kündigung erhalten und sich gegen diese Entlassung wehren wollen, müssen innerhalb von drei Wochen Klage vor dem Arbeitsgericht erheben. Wird diese Frist versäumt, ist die Kündigungsschutzklage unzulässig und muß allein aus diesen formellen Gründen abgewiesen werden. Bei einem solchen Fristversäumnis kann sich der Arbeitnehmer nicht auf die mangelnde Kenntnis der Dreiwochenfrist berufen. Dies auch dann nicht, wenn ihm seine Rechtsschutzversicherung nicht auf die Einhaltung dieser Frist hingewiesen hat. Denn der Rechtsschutzversicherung obliegt grundsätzlich keine Rechtsberatung. (Landesarbeitsgericht Sachsen, AZ 9Ta193/98)



Haustechnik-Fachgroßhändler Korsing präsentierte „korsing online“ als Serviceleistung für die Handwerkerkommunikation

Fristen für alle Heizungen laufen ab
Wann ist die Modernisierung fällig?



Netto- wärme- leistung in Kilo- watt	Zeitpunkt, ab dem die neuen Grenzwerte von bestehenden Feuerungsanlagen einzuhalten sind*				
	< 10 %	11 %	12 %	13 %	> 13 %
über 4 bis 25	1.11.2004	1.11.2004	1.11.2004	1.11.2002	1.11.2001
über 25 bis 50	1.11.2004	1.11.2004	1.11.2002	1.11.2001	1.11.2001
über 50 bis 100	1.11.2004	1.11.2002	1.11.2001	1.11.2001	1.11.2001
über 100	1.11.2004	1.11.2002	1.11.1999	1.11.1999	1.11.1999

* Bei der Erstellung in den Jahren 1997/1998 ermittelter Abgasverlust

BGW

■ BGW

Fristablauf am 1. November 2001

Vielen Heizungen droht zum 1. November 2001 das Aus: Heizkessel mit einer Nennwärmeleistung von z. B. 4 bis 25 kW dürfen nicht mehr als 13 % Abgasverlust haben. Die Einstufungsmessung der Schornsteinfeger gibt Auskunft darüber, ob das Gerät die Anforderungen erfüllt. Laut BGW rechnen Branchenexperten damit, daß vor Ablauf der gesetzlichen Fristen Engpässe entstehen. Weder die installierenden Fachbetriebe noch die Gerätehersteller und der Handel können der steigenden Nachfrage voraussichtlich gerecht werden. Deshalb empfiehlt der BGW Hausbesitzern, die Modernisierung ihrer Heizung rechtzeitig zu planen und in Angriff zu nehmen.

■ VM Zink

Klempnerkurse Titanzink

Die VM Zink GmbH veranstaltet klempnertechnische Kurse in Titanzink-Dachdeckung, Außenwandbekleidung und Bauklempnerei. Ein Grund- und ein Aufbaukurs (Typ I und Typ II) werden im hauseigenen Pro-Zinc Schulungszentrum angeboten. Verschiedene Termine stehen zur Verfügung. Die mehrtägigen Kurse umfassen einen theoretischen und einen praktischen Teil. Weitere Informationen gibt es bei VM Zink GmbH, Hafens-

str. 280, 45356 Essen, Telefon (02 01) 8 36 06-65, Telefax (02 01) 8 36 06 60, Internet: www.vmozinc.de

■ Bußgelder

Übernahme unzulässig

Überschreitet ein Berufskraftfahrer die zulässige Lenkzeit mit dem Lkw und wird er deshalb zu einem Bußgeld verurteilt, dann hat er gegen seinen Arbeitgeber keinen Anspruch auf Übernahme des Bußgeldes. Der Arbeitgeber ist nur dann zum Aufwendungsersatz verpflichtet, wenn der Arbeitnehmer bei der Ausführung seiner Arbeit unverschuldet Schäden erleidet. (Landesarbeitsgericht Schleswig-Holstein, AZ 4Sa450/99)

■ Werklohnanspruch

Nicht für Schwarzhandwerker

Verstößt ein Handwerker gegen das Schwarzarbeitengesetz, weil er nicht in die Handwerksrolle eingetragen ist und weiß der Auftraggeber hiervon nichts, dann ist der Vertrag zwischen dem „Schwarzhandwerker“ und dem Auftraggeber nichtig. Der auftraggebende Kunde muß keine Werklohnansprüche bezahlen. (Landgericht Nürnberg-Fürth, AZ 103255/99)