



Der neue FGK-Vorstand. (v.l.) Joerg Reiner Dimke, Prof. Uli Pfeiffenberger, Günther Mertz, Prof. Fritz Steimle, Dr. Gerd Schaal, Prof. Uwe Franzke und Manfred Pelzer

■ FGK

Neuer Vorstand

Das Fachinstitut Gebäude-Klima e.V. (FGK), besetzte zwei Vorstandsposten neu. Die Mitgliederversammlung wählte Dr.-Ing. Gerd Schaal (Vorstandsvorsitzender LTG) und Joerg Reiner Dimke (Geschäftsführer Trox) neu in den Vorstand. Ausgeschieden sind dafür Manfred Freudenberg der dem Vorstand acht Jahre angehörte und Siegfried Wagner, der auf eigenen Wunsch ausschied.

■ IPS

Wechsel des Vorstandes

Jost Arnspurger wurde zum Vorstandsvorsitzenden der Initiative Pro Schornstein e. V. als Nachfolger von Volker F. A. Martin gewählt. Der Wirtschaftsjurist



aus Frankfurt/Main will die von Martin eingeleiteten Entwicklungen zugunsten des mineralischen Schornsteins fortsetzen, und die Effizienz der Verbandstätigkeiten mit Hilfe der Mitgliedsunternehmen weiter steigern.

■ Georg Fischer

Unter neuer Führung

Nach dem Wechsel von Dieter Sessler in den Vorstand der Uzin Utz Ulm AG, übernahm am 1. November Dr. Ing. Nabil El Barbari (45) die Leitung von Georg Fischer Albershausen. L. Englesson übernahm den Geschäftszweig Deutschland. Dr. El Barbari ist seit mehr als 13 Jahren für den Georg Fischer Konzern in unterschiedlichen Bereichen innerhalb der Unternehmensgruppe Rohrleitungssysteme tätig. In den letzten vier Jahren hat er die Division Tiefbau geleitet und ist zusätzlich Mitglied des Vorstandes des KRV Kunststoffrohrverbandes.

■ Damixa

Jetzt mit Doppelspitze

Seit Ende Oktober wird die deutsche Vertriebsgesellschaft des dänischen Armaturenherstellers Damixa von einer operativen Doppelspitze geführt. Oliver Schefers (36) ist verantwortlich für die Bereiche Logistik, Distribution und Personal. Zum Gesamtvertriebsleiter wurde Jo-

chen M. Müller (41) berufen, der seit Mitte des Jahres in der Damixa-Gruppe tätig ist. Müller kennt die Armaturenbranche seit rund 15 Jahren. Er war u. a. im Vertrieb und Marketing bei Sappelfricke Armaturen und dem französischen Hersteller Socla (Danfoss-Gruppe) tätig.

■ Mapress

Neue Regionalleiter

Seit Mitte Mai ist Peter Herhold (40) für Mapress als Regionalleiter West im Gebiet Nordrhein-Westfalen und Hessen-Nord aktiv. Im August hat außerdem



Peter Herhold

Andreas Richter (43) die Funktion des Regionalleiters für die Gebiete Baden-Württemberg, Hessen und Saarland übernommen.



Andreas Richter

men. Richter war für Mapress zuletzt als Außendienstmitarbeiter in Süd-Baden-Württemberg tätig.



■ Wöhler

Bornemann wurde Vertriebsleiter

Bernd Bornemann ist seit April diesen Jahres bei Wöhler als Vertriebsleiter für die Zielgruppe Heizungs- und Lüftungsbau zuständig. Er übernimmt damit die Verantwortung für dieses Marktsegment und steht Herstellern, Berufs- sowie Einkaufsverbänden ebenso beratend zur Verfügung wie Energieversorgern.

■ Keramag

Brech wurde 60

Am 10. November wurde Thomas Brech 60 Jahre alt. Seit 1992 ist er Leiter der Kommunikation bei Keramag. Sein heutiger Verantwortungsbereich bei dem Sanitärhersteller umfaßt ne-



ben der Werbung und Verkaufsförderung vor allem den Gesamtkomplex der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit.



■ **Koralle** **Wippermann** **übernahm Geschäfts-** **führung**

Thomas Wippermann (45) übernahm zum 1. Oktober die Geschäftsführung der Koralle-Sanitärprodukte GmbH. Er trat so-

mit die Nachfolge von Rudolf Günther Metz an, der bis zum Wechsel in den Ruhestand Mitte 2002 als Berater und Projektleiter weiter tätig sein wird. Der 45jährige Jurist Wippermann, ist bereits seit 1992 im Unternehmen tätig, und zeichnete bisher als Mitglied der Geschäftsleitung für Personal und Recht verantwortlich.

■ **Rheinzink** **Wechsel in der** **Geschäftsführung**

Ulrich Grillo (42) Vorstandsmitglied der Grillo-Werke Duisburg, übernahm zum 1. November den Vorsitz in der Geschäftsführung der Datteler Rheinzink. Er trat somit die Nachfolge von Claude Weber an, der auf eigenen Wunsch auschied, um sich neuen Aufgaben zuzuwenden.

■ **Grohe** **Nowak neuer** **Vertriebsleiter**

Armin Nowak (35), bisher Niederlassungsleiter West, wird zum 1. Januar neuer Vertriebsleiter in Porta Westfalica. Er tritt damit die Nachfolge von Ansgar Paul an, der auf eigenen Wunsch das Unternehmen verläßt. Die vakante Position in der Niederlassung West übernimmt Frank Jahns (33) ebenfalls ab dem 1. Januar 2002. Jahns ist bislang als Gebietsleiter Handel in der Niederlassung Nord tätig.

■ **Lafarge** **Wechsel in der** **Geschäftsführung**

Mit Wirkung zum 1. Januar 2002 wird Rainer Lüttjohann (46) zum Vorsitzenden der Geschäftsführung der Lafarge Dachsysteme



sowie zum Geschäftsführer von Braas und Rupp Keramik bestellt. Er übernimmt damit die Nachfolge von Gerhard Buhlmann, der zum Jahresende in den vorzeitigen Ruhestand geht. Der gelernte Industriekaufmann verantwortete von 1996 bis 2000 als Sprecher der Geschäftsführung das Geschäft des Fensterherstellers Velux. Zuvor hatte er eine

Reihe von Vertriebs- und Managementpositionen bei Markenartiklern wie z. B. Philip Morris oder Gillette, sowie weitere Geschäftsführerpositionen bei Philips und Bauknecht bekleidet.

■ Solarwärmeanlagen Starkes Süd-Nord-Gefälle bei den Umsätzen

Die Nachfrage nach Solarwärmeanlagen wächst seit Anfang 2000 mit nahezu 50 % pro Jahr. Der Jahresumsatz liegt bei über einer Milliarde Mark. Und der Hauptteil davon dürfte wohl in Bayern und Baden-Württemberg erzielt werden. Denn laut einer Pressemitteilung kommen knapp 60 % der Solarwärmeförderanträge an das zuständige Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) aus diesen beiden Bundesländern. Objektive Gründe für das Süd-Nord-Gefälle gebe es nicht. Weder ist die Sonneneinstrahlung in Norddeutschland zu gering, noch gebe es nennenswerte Unterschiede in der Wohnungsstruktur. Was fehlt, seien eine aktive Solarszene und das Vertrauen in das nordische Wetter. Dies erklärten



Vertreter der Kampagne „Solar – na klar!“ in Hamburg. Die wesentlichen Faktoren für das Süd-Nord-Gefälle würden vielmehr in der seit über 20 Jahren gewachsenen und sehr aktiven Solarszene im süddeutschen Raum liegen. Auch psychologische

Faktoren spielen eine entscheidende Rolle. „Das Vertrauen in die Kraft der Sonne ist im Süden einfach noch größer. Und je öfter man Anlagen auf Hausdächern sieht, desto stärker rückt die Solarwärme ins Bewußtsein“, so Prof. Maximilian Gege, Sprecher der Infokampagne.

■ Stiebel Eltron Haustechnik-Sparte von Electrolux gekauft

Die Electrolux Deutschland GmbH, Siegen, will – laut einer Pressemitteilung – mit Wirkung zum 1. 1. 2002 ihre Haustechnik-Sparte mit der Electrolux Haustechnik GmbH, Nürnberg, an Stiebel Eltron, Holzminden, verkaufen. Die Sparte vertreibt unter den Marken AEG, Electrolux und Zanker Produkte zur Warmwasserbereitung und zur Raumheizung. Sie beschäftigt rund

280 Mitarbeiter und erzielte im Geschäftsjahr 2000 einen Umsatz von etwa 130 Millionen DM. Mit dem Verkauf setzt Electrolux seine Konzentration auf die Kerngeschäftsfelder, insbesondere langlebige Konsumgüter, fort.

Stiebel Eltron erwartet von der Übernahme vor allem Wachstumspotentiale im Auslandsgeschäft sowie Einsparungen in Einkauf und Fertigung von Geräten und Komponenten. Die Vertriebsorganisationen der Marken AEG und Zanker sollen eigenständig und unabhängig vom eigenen Markenvertrieb fortgeführt werden. Die im Familienbesitz befindliche Stiebel-Eltron-Gruppe erwirtschaftet mit ca. 1800 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 500 Millionen DM im Bereich der elektrischen Wassererwärmung und Raumheizung sowie Wärmepumpen, kontrollierter Wohnraumlüftung, Klima- und Solaranlagen.

■ Kludi Marktoffensive

Zur Unterstützung des Vor- und Abverkaufs startete Kludi eine Werbekampagne in Wohnkulturzeitschriften und Spezialmagazinen für Bauherren und Modernisierer. Eine Veränderung des Verpackungsdesigns soll in den Ausstellungen als Blickfang dienen. Eine große Anzahl von VKF-Mittel wie z. B. Schaufensteraufsteller, Endgebraucherbroschüren, Regalstopper und komplette Shop-in-Shop-Systeme hält Kludi für das Fachhandwerk bereit. Thekendisplays werden ebenfalls angeboten, so unter anderem für eine spezielle Weihnachtsaktion, die im Spätherbst starten wird. Damit auch der Sanitär-Fachhandel in seiner örtli-

Anzeige



chen Presse die Werbetrommel rühren kann, wurden entsprechende TZ- Anzeigen entwickelt. Weitere Infos gibt es von Kludi unter Telefon (0 23 73) 90 41 70, Telefax (0 23 73) 90 43 04, Internet unter www.kludi.de

■ Nordwest Handel 7 % unechtes Wachstum

Der Nordwest Handel meldet für das dritte Quartal trotz der momentanen Lage im Bauhauptgewerbe eine positive Entwicklung. Ende September liegt der Gesamtumsatz mit 1,701 Milliarden Euro um 2,8 % über dem Vorjahreswert. Der Hauptbereich Haustechnik erlebt zur Zeit eine deutliche Sonderkonjunktur. Mit einem Umsatzplus von 7 % auf 614,6 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr, liegt er 7,1 % über Plan. Dieses Plus ist allerdings vor allem auf die seit Juli in Nordwest eingebundenen ehemaligen VGH-Händler zurückzuführen und nicht auf ein echtes Wachstum.

■ Viessmann Bumerang- Modernisierungsaktion

Um die Besitzer der etwa 1,6 Millionen alten Heizkessel, die bis zum 1. 11. 2004 ausgetauscht werden müssen, vom Nutzen einer sofortigen Modernisierung zu überzeugen, hat Viessmann die Bumerang-Modernisierungsaktion gestartet. Die Bumerang-Direktwerbung wird vom Heizungsfachbetrieb an potentielle Kunden verschickt. Neben einem persönlichen Anschreiben liegt auch eine personalisierte und vorbereitete Antwortkarte bei, mit der weiteres Informationsmaterial und ein Bumerang bestellt und der Termin für ein Beratungsgespräch abgestimmt werden kann. Ebenfalls neu ist das Infopaket zum Viessmann Mittel- und Großkesselprogramm. Die darin enthaltenen Unterlagen informieren über die neuen Produkte und das komplette Systemangebot. Weitere Infos gibt es von Viessmann, Telefon (0 64 52) 70 23 91.

■ Arge Neue Medien Branchenportal geht Online

Das von der Arge Neue Medien und der deutschen SHK-Industrie im Dialog mit den Marktpartnern initiierte Internetprojekt „Branchenportal“ nimmt bereits konkrete Formen an. Umfassende Ergebnisse der seit knapp einem halben Jahr laufenden Konzeptions- und Pro-



Achtung!
Neue Telefon- und Faxnummern

Um Ihnen, liebe SBZ-Leser, einen besseren Service zu bieten, hat der Centner Verlag in eine neue Telefonanlage investiert. Die neuen Sammelnummern lauten:

SBZ-Redaktion
Telefon (07 11) 6 36 72-926
Telefax (07 11) 6 36 72-755

Abonnement/Vertriebs-service:
Telefon (07 11) 6 36 72-928
Telefax (07 11) 6 36 72-711

Anzeigenverkauf und -beratung
Telefon (07 11) 6 36 72-927
Telefax (07 11) 6 36 72-760

Anzeigenverwaltung
Telefon (07 11) 6 36 72-828
Telefax (07 11) 6 36 72-728

Buchhaltung
Telefon (07 11) 6 36 72-946
Telefax (07 11) 6 36 72-769

Die bisher vertrauten Durchwahlen können Sie

grammierarbeiten sollen ab dem 23. 12. 2001 unter der Adresse www.shk-branchenportal.de einzusehen sein. Das auf dem B2B E-Business-System „SHK-Intercom“ aufbauende Branchenportal startet zunächst mit erheblichen Stammdatenerweiterungen, wobei das Angebot bis zur im März 2002 stattfindenden „SHK Essen“ sukzessive vergrößert werden soll. Laut Aussage von Arge-Geschäftsführer Konrad Werning erklärten bis Ende Oktober 31 von 70 Mitgliedern ihre verbindliche Teilnahme am Portal-Bereich SHK-Intercom. Wiederum 20 davon bekundeten außerdem ihr Engagement in den Sparten Allgemeine Funktionen und Online-Funktionen.

■ Grundfos **On the Road**

Nach der Anfang diesen Jahres durchgeführten ersten Deutschland-Tour mit dem 20 m langen Schulungs-Lkw, startet der



Flow Thinking, ein Grundfos Dialogkonzept für die Gebäudetechnik

Truck im nächsten Jahr mit einer Fortsetzung der Kampagne Flow Thinking. Dort soll in Gruppen von 25 bis 30 Teilnehmern der Dialog zwischen Grundfos, Planern und Anwendern gebäudetechnischer Anlagen vertieft werden. Rechtzeitig zum Start der Kampagne wurde die jüngste Version der Planungssoftware WinCaps 7.32 fertig. Dieser elektronische Katalog bietet Programme zur Auslegung von Pumpen und Systemen, sowie Software zur Berechnung der Amortisation neuer Anlagen gegenüber alten.

■ FH Esslingen **Tag der offenen Tür**

Auf reges Interesse stieß der Tag der offenen Tür der Fachhochschule Esslingen (FHTE)-Hochschule für Technik, am 6. Oktober 2001. Schüler und Schüle-

rinnen, oft begleitet von ihren Eltern nutzten das Angebot der FHTE, einen Blick hinter die Kulissen des Studienbetriebs zu werfen und sich zu informieren. Auch viele „Ehemalige“ sowie Vertreter aus Industrie und Wirtschaft fanden sich ein, um ihre Verbundenheit mit der Esslinger Hochschule zu zeigen.

■ Wedi **Steigt in die Sanitärbranche ein**

Der münsterländische Fliesenverlegetrieb Wedi hat sich innerhalb seiner 18-jährigen Tätigkeit zu einem namhaften Hersteller verfliesbarer Bauplatten entwickelt. Erste Aufmerksamkeit erzielte das Unternehmen bereits in der Sanitärbranche mit einem bodengleichen Duschelement mit verfliesbaren Duschwänden in fünf



Einstieg in die Sanitärbranche: (v. l.) Geschäftsführer Stephan Wedi und Vertriebsleiter Wilfried Sitzler

unterschiedlichen Formen – von rund über fünfeckig. Wie Firmeninhaber Stephan Wedi nunmehr bekannt gab, ist jetzt ein weiterer größerer Schritt in die Sanitärbranche geplant. So will er die Branche mit neuen Ideen und Innovativen Produkten beglücken. Der Startschuß erfolgt auf der SHK Essen. Der Verkauf erfolgt ausschließlich über den dreistufigen Vertriebsweg so der Vertriebsleiter Wilfried Sitzler.

■ **Acher & Acher** **Unternehmensbetreuung speziell für SHK**

Mitte des Jahres wurde die Acher & Acher Unternehmensbetreuung gegründet. Geschäftsführer Mathias Acher hat das Handwerk von der Pike auf gelernt und betreibt das Institut gemeinsam mit Ehefrau Carola (BdH). Der Zentralheizungs- und Lüftungsbaumeister und Betriebswirt des Handwerks sammelte Erfahrung in Marketing und Vertriebsabteilungen von Industrie und Großhandel. Schwerpunkt seiner jetzigen Tätigkeit sind praxisorientierte Betriebsberatungen zu den Themen:

- Unternehmensanalyse
- Entwicklungsprognosen
- Betriebsorganisation
- Unternehmenswertanalyse
- Erfolgsstrategien
- Mitarbeiterführung
- Finanzierungen



**Mathias Acher bietet diverse
branchenspezifische Schulungen
an**

- Geschäftsfelderweiterung
– und Management auf Zeit.
- Neben dem betriebswirtschaftlichen Programm werden folgende SHK-spezifische Tagesseminare angeboten:
- Werbung / Verkaufsförderung
 - Kreditrating
 - Firmenverkauf / Übernahme
 - Zeitmanagement

- Lieferantenverhandlungen
 - Lagerhaltung
 - Frauen im Handwerk und
 - Persönlichkeitsentwicklung
- Alle Seminare sind für Betriebsinhaber, leitende Angestellte und mitarbeitende Ehefrauen geeignet. Bei Bedarf führen die Referenten auch Inhouse-Schulungen durch. Den Seminarfahrplan 2002 gibt es bei:

*Acher & Acher
Gerteisenstraße 75
70839 Gerlingen
Telefon: (0 71 56) 43 22 57
Telefax: (0 71 56) 43 22 58*

■ **Erfolg im Handwerk** **Über 1500 Handwerker beim Zukunftstag**

Unter dem Titel „Führen und Motivieren mit System“ fand am 26. Oktober 2001 der „3 Zukunftstag: Erfolg im Handwerk“ statt. Sechs Referenten sprachen

über Themen wie Mitarbeitermotivation, Faszination Handwerk und über die besonderen Chancen eines Familienbetriebes. Zur Hauptveranstaltung in



Handwerksmarketingexperte Dr. Bernd W. Dornach auf dem 3. Zukunftstag: „Den größten Nachholbedarf hat das deutsche Handwerk in der strategischen und gelebten Kundenorientierung“

die Augsburger Kongreßhalle kamen rund 1200 Handwerker aus allen Gewerken des Bau- und Ausbauhandwerks. Neben den Führungskräften wurden am selben Tag in einer Parallelveranstaltung etwa 350 Mitarbeiter aus Verkauf, Montage und Innendienst zu den wichtigsten Themen des richtigen Verhaltens beim Kunden geschult. Damit die Handwerksbetriebe an diesem Tag dennoch für ihre Kunden erreichbar waren, wurde ein kostenloser Call-Center-Service angeboten. Begleitend zum Kongreß hatte der Veranstalter, Dr. Bernd W. Dornach (UNI Marketing Institut für Handwerks-Marketing), zudem im Eingangsbereich den „Zukunftsmarkt“ mit über 30 Ausstellern organisiert. Die nächste Teilnahmemöglichkeit am Zukunftstag besteht am 22. November 2002. Der Arbeitstitel der 4. Veranstaltung, die wieder

in Augsburg stattfinden wird, lautet: „Riesenmarkt Intelligentes Wohnen – der Handwerker als Zukunftsberater“. Weitere Infos gibt es per Telefon (08 21) 9 20 01, Fax (08 21) 9 20 10 und per E-Mail: Dr.Dornach@uni-marketing.de.

■ **Fachtagung** **Marktreife** **Holzvergaser-technik**

Am 13. Dezember findet in Karlsruhe (Landesgewerbeamt Ba-Wü Direktion Karlsruhe) das 4. Internationale Fachsymposium „Marktreife Holzvergaser-Technik“ (Motorische Verbrennung von Holzgas) statt. Begleitend dazu gibt es im Foyer eine Poster-Ausstellung. Themen des Symposiums sind u. a.:

– Holzschnitzelvergaser (100-400 kW mit modulierender Fahrweise)

– Biomassevergasung in einem Festbettvergaser
– Einsatz von Wendelrohrvergasern, neuer Doppelrohrvergaser
– Markteinführung der Holzvergaser-Technik
– Holzvergasung in der zirkulierenden Wirbelschicht.

Die Teilnahmegebühr beträgt 150 DM/Person. Weitere Infos: Landesgewerbeamt Ba-Wü, Stuttgart, Frau Spahr bzw. Herr Rapp, Telefon (07 11) 1 23-25 71 bzw. -26 92.

■ **Blüten** **Der Euro-Echtheitstest**

„Echt oder falsch?“ Diese Frage beschäftigt ab Januar 2002 viele Bundesbürger, wenn sie die ersten Euro-Scheine in den Händen halten. Zur Echtheitsprüfung, so die Europäische Zentralbank (EZB), sollte man die Scheine befühlen, anschauen und kippen.

Durch die Verwendung eines Stichtiefdrucks sind auf der Vorderseite im oberen Abschnitt verschiedene Bildelemente ertastbar. Hält man die Scheine ins Gegenlicht, so müssen dann im Wasserzeichen das jeweilige Architekturmotiv und die Wertzahl erkennbar sein. Außerdem ist ein Sicherheitsfaden zu sehen. Jeder der Zweifel an der Echtheit hat, sollte die Scheine kippen. Bei den großen Geldnoten (50, 100, 200, 500 Euro) zeigt sich dann im rechten Teil der Vorderseite – je nach Blickwinkel – erneut die Wertzahl oder das Architekturmotiv. Auf der Rückseite (rechts unten) wird durch Kippen ebenfalls die entsprechende Wertzahl sichtbar. Das Euro-Bargeld darf nicht vor dem 1. Januar 2002 in Umlauf gebracht werden. Eine Euro-Münzmischung zum Preis von 20 DM ist ab dem 17. Dezember 2001 bei allen Post- und Bankfilialen zu bekommen.