



**Führende Köpfe bei Hewi (v. l.): Uwe Rummel, Gerd Schneider und Christian Daum**

## ■ Hewi Dritter Geschäftsführer

Neben Uwe Rummel und Gerd Schneider ist Christian Daum (40) seit April 2002 Geschäftsführer bei Hewi. Mit der Erweiterung der Geschäftsführung und die damit verbundene stärkere Präsenz der Geschäftsführer in den verschiedenen Unternehmensbereichen will Hewi der andauernden negativen Entwicklung im Bausektor entgegenwirken.

## ■ Zehnder Fleck ist Verkaufsleiter

Jürgen Fleck (40) verstärkt als Regionalverkaufsleiter im Vertriebsgebiet Nord-Ost seit Anfang des Jahres das Team der Zehnder Wärmekörper GmbH. In dieser Region trägt er Umsatzverantwortung von Kiel bis Bautzen und führt acht Außendienstmitarbeiter.

## ■ Koralle Klein verstorben

Horst Klein, langjähriger Verkaufsleiter der Koralle Sanitärprodukte GmbH, ist am 31. Mai 2002 im Alter von 54 Jahren verstorben. Klein war bei Koralle seit zehn Jahren als Regional-

verkaufsleiter für die Region Nord zuständig. Sein Verkaufsbereich umfaßte die Bundesländer Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen.

## ■ FVSHK Thüringen Insolvenzantrag gestellt

Hervorgerufen durch Bankbelastungen für Immobilienschulden, die von der bereits vor Jahren abgelösten Geschäftsführung zu vertreten sind, hat der FVSHK Thüringen am 20. Juni 2002 Insolvenzantrag beim Amtsgericht Erfurt gestellt. Nach der angestrebten Entschuldung ist ein Neubeginn geplant. Der Fachverband befindet sich bereits seit zwei Jahren auf Konsolidisierungskurs und bietet seinen Mitgliedern im Rahmen der Bürogemeinschaft mit dem Verband der Wirtschaft Thüringens e. V. einen gut funktionierenden Geschäftsbetrieb. Laut Geschäftsführer Dr. Siegfried Hörnlein läuft das Tagesgeschäft trotz des Insolvenzantrags in gewohnten Bahnen.

## ■ VDS Print- und TV-Werbung eingestellt

Die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft e. V. (VDS) hat die langfristig geplante bundesweite Print- und TV-Werbung ersatzlos gestrichen. Noch Ende

2000 erklärten sich die beiden großen selbständigen Großhandelshäusern GC und Schulte sowie die fünf Einkaufsverbänden ISG, UHT, VGH, Nürnberger Bund und Nordwest über drei Jahre hinweg bereit, jedes Jahr über acht Millionen DM an die Dachorganisation VDS abzuführen. Doch nach nur fünf Quartalen, zu denen der Werbeetat überwiesen wurde, kam nun das vorzeitige Aus. Die Großhändler stellten die Zahlungen ein. Mit den Euros, die aus der bisherigen Kollekte übrig sind, soll künftig Mikromarketing betrieben werden. Die inzwischen rund 5700 an den VDS-Aktivitäten teilnehmenden Handwerksbetriebe können das VDS-Werbemittel-Angebot auch künftig nutzen. Hintergrundinfos hierzu gibt es im Kommentar auf Seite 3.

## ■ Falsch gemeldet Dusch-Line mit dreistufigem Vertrieb

Im Rahmen unserer Berichterstattung über die Frühjahrmessen hatten wir die Dusch-Line Badprodukte GmbH aus Wiefelstede irrtümlicherweise in den Reigen der Direktanbieter eingereiht. Dies war falsch. Der Duschabtrennungshersteller vertreibt ausschließlich über den traditionellen Vertriebsweg. Dies bestätigte uns auch Verkaufsleiter Ludwig Liliensiek.

## ■ IG Feucht Interessenverband aufgelöst

Auf Grund eines Mitgliederbeschlusses löste sich die Interessengemeinschaft Luftbefeuchtung e. V. zum 30. Juni 2002 auf. Schwierigkeiten bezüglich der Vorstands-Nachfolge seit dem Tod des langjährigen Vorsitzenden Wolfgang Berchthold im August 2001 waren der primäre Grund für diese Entscheidung. Derzeit stehen die Mitglieder der

IG Feucht in Abstimmungsgesprächen mit dem Fachinstitut Gebäude-Klima e. V. (FGK), um eine Fortführung der Interessensarbeit innerhalb der FGK zu gewährleisten.

## ■ Illbruck Verkauf von Rheinhold & Mahla

Die Illbruck GmbH, Leverkusener Hersteller von Bausystemen, verkauft ihre 55 % Anteile an der Rheinhold & Mahla AG an die Bilfinger Berger AG. Mit diesem strategischen Schritt will Illbruck die Position als Partner der Bauindustrie weiter ausbauen. Nachdem bereits im vergangenen Jahr im Rahmen eines Management Buy-Out der Automobilzuliefererbereich ausgegliedert wurde, sei dies die konsequente Weiterentwicklung der Fokussierung auf den Bereich Bausysteme. Illbruck ist Systemanbieter von Abdichtungssystemen, Sanitärtechnik, Ausbausystemen sowie Filter- und Isolationssystemen und hat 2001 mit 1100 Mitarbeitern einen Umsatz von 200 Millionen € erwirtschaftet.

## ■ Grohe Auslandsgeschäft dominiert

Die Friedrich Grohe AG & Co. KG hat im Berichtsjahr 2001 in Europa mit 656 Millionen € ein Umsatzplus von 1,6% gegenüber dem Vorjahr (74% vom Gesamtumsatz) erwirtschaftet. Auf dem deutschen Markt hat das Unternehmen im vergangenen Jahr einen Umsatz von 245 Millionen € (27,8% vom Gesamtumsatz) erzielt. Das entspricht einem Rückgang von 7,4%. Die Region Europa ohne Deutschland legte um 7,9% auf 411 Millionen € (46,6% vom Gruppenumsatz) zu. In der Region Übersee wurde ein Umsatz von 225 Millionen € (+7,1%, 25,5% vom Gesamtumsatz) erreicht. Die designorientierte Programmarke Groheart war mit einem Umsatzanstieg von über 18% Spitzenreiter. Der Anteil am Gesamtumsatz macht inzwischen über 7% aus. Grohetechnik reprä-

sentiert mit einem Umsatzanteil von fast 54 % (+2,8 %) das Kerngeschäft. Auf Küchenarmaturen entfallen dabei 11 %. Der Umsatz von Grohedal (Installations- und Spülsystem) ging um 0,8 % zurück. Insgesamt trägt dieser Produktbereich mit rund 10 % zum Gruppenumsatz bei. Der Bereich Brausen und Duschsysteme hat mit einer Umsatzsteigerung von fast 10 % zum Gesamtwachstum der Gruppe beigetragen und damit einen Anteil von fast 15 % am Gruppenumsatz erreicht. Für das Gesamtjahr 2002 erwartet Grohe einen Umsatzzuwachs von 3 bis 5 %.

### ■ **Nordwest**

#### **Wachstum gegen den Branchentrend**

Das Hagener Verbundgruppenunternehmen hat im Berichtsjahr 2001 mit 2270 Millionen € ein

Umsatzplus von 4,2 % gegenüber dem Vorjahr erzielt, und damit entgegen dem Branchentrend zugenommen. Im Hauptbereich Haustechnik, der sich in die Sparten Sanitär und Heizung gliedert, wurde ein Umsatz von 809,5 Millionen € (Vorjahr 711 Millionen) erreicht. Auf den Bereich Sanitär entfielen dabei 500,4 Millionen € (Vorjahr 465,2) und auf den Heizungsbereich 309,1 Millionen € (Vorjahr 245,8 Millionen).

### ■ **Wilo-Salmson** **23 % Umsatzplus**

Die zu den weltweit größten Pumpenherstellern gehörende Wilo-Salmson Gruppe setzte mit einem Umsatzplus von 23,0 % ihren Wachstumskurs auch in 2001 fort. Die europäisch-asiatische Unternehmensgruppe, bestehend aus den selbständigen



**Der Vorstand der Wilo AG (v. l.) Frank Kaiser (Product-Business-Units Deutschland), Michel Laroche (Vorsitzender), Dr. Horst D. Elsner (Vertrieb / Marketing) und Jerome Perrod (Product-Business-Units Frankreich)**

Töchtern Pompes Salmson S.A.S. und Wilo-Salmson Components S.A.S. (WSC), Frankreich sowie Wilo-LG Pumps Ltd., Korea, steigerte ihren konsolidierten Gruppenumsatz erst-

mals auf 536 Millionen € gegenüber 432 Millionen € im Vorjahr. Zur Steigerung des Konzernumsatzes von 23,0 % trug die Akquisition der Wilo-LG in Korea mit 18,5 % bei. Der Jah-

resüberschuß des Pumpenherstellers erhöhte sich auf 3,9% vom Umsatz, von 15,5 auf 20,9 Millionen €. Das Investitionsvolumen wuchs von 32,1 Millionen € auf 34,7 Millionen €, davon entfielen auf Forschung und Entwicklung 16,1 Millionen €. Trotz der schwierigen Branchenkonjunktur erzielte die Wilo-Salmson Gruppe in Deutschland mit 121,4 Millionen € erstmals wieder eine Umsatzsteigerung von 5,3%. In Frankreich lag der Umsatz bei 72,5 Millionen € und damit um 2,4% über dem Vorjahr. Beide Heimatmärkte tragen jetzt nur noch mit 36,2% zum Gruppenumsatz bei, da der Anteil der asiatischen Region von 4 auf 17% gestiegen ist. Die Wilo-Salmson Gruppe, die sich rückwirkend zum 1. Januar 2002 in die Wilo AG umfirmiert hat, prognostiziert auch für 2002 ein Ansteigen von Umsatz und Ertrag.

## ■ Stiebel Eltron Mehr eingebaute Wärmepumpen

Im vergangenen Jahr ist nach Aussage von Stiebel Eltron die Zahl der neu installierten Wärmepumpen-Anlagen in Deutschland gegenüber dem Vorjahr um über 40% gestiegen. Mit der weltweiten Forderung, die CO<sub>2</sub>-Emissionen entscheidend zu reduzieren, gewinnen die Wärmepumpe zunehmend an Bedeutung.



**Stiebel Eltron prognostiziert für das Jahr 2002 den Einbau von weiteren 10 000 Wärmepumpen**

## ■ Comigro Lebenslange Garantie

Nach einer Mitteilung der Cooperation Mittelständischer Großhändler (Comigro) bietet das Handwerker-System-Programm „Concept“, als bisher einzige Handelsmarke bei Thermostaten, eine lebenslange Garantie gegen Verkalkung an. Die Technische Basis für diese Funktionszusage auf Lebenszeit soll die im Innenleben der Thermostate verankerte Membran-Mechanik sein.

## ■ BGW 45,3 % Heizen mit Erdgas

Nach einer Mitteilung des Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft e. V. (BGW) wurden im Jahre 2001 in Deutschland 45,3% der Woh-



**Fast die Hälfte aller Wohnungen in Deutschland wird mit Erdgas beheizt**

nungen mit Erdgas beheizt, Tendenz steigend. Dies entspräche rund 16,8 Millionen Wohneinheiten, teilte der BGW mit. Es folgen Heizöl mit 32,2%, Fern-

wärme mit 12,4%, Strom mit 5,8% und Kohle mit 4,3%. Im Neubaubereich entschieden sich sogar 76% der Bauherren für Erdgas.

### ■ Hudevad Ästhetik und Funktion

Der dänische Heizkörperhersteller Hudevad hat den Anspruch, Heizkörperlösungen anzubieten, die sich u.a. in die architektonischen Vorgaben des Bauvorhabens einfügen. Unter diesem Blickwinkel

hat das Unternehmen in Zusammenarbeit mit dem Architektur Centrum Hamburg die fortlaufende Veranstaltungsreihe „Ästhetik und Funktion“ ins Leben gerufen. Präsentiert wurden dazu in mehreren deutschen Städten namhafte Architekten, die Einblicke in ihre Arbeit gaben. Im Rahmen der fünften Veranstaltung, Mitte April in Hamburg, war es das Architekturbüro Benthem Crowwel Am-



**Freuten sich über 160 Gäste in Hamburg (v. l.): Architekt Mels Crowwel und Søren Rasmussen, Inhaber von Hudevad**

sterdam, das auch den internationalen Wettbewerb „Media City Port“ gewinnen konnte.

### ■ Erdgas & Umwelt Energieverbrauch im Haus

Der Initiativkreis Erdgas & Umwelt weist darauf hin, daß 77% des häuslichen Energieverbrauchs auf die Heizung entfal-



## Bei der Heizung kann man am meisten sparen

len. Die Warmwasserbereitung schlägt zusätzlich mit 12 % zu Buche. Folglich lägen auch hier die größten Energiesparpotentiale. Im Gegensatz dazu beanspruchen Haushaltsgeräte nur 9 % und die Beleuchtung sogar nur 2 % am gesamten Energieverbrauch im Privathaus. Die Investition in eine neue Heizung mit verbessertem Wirkungsgrad zahlt sich somit am schnellsten aus. Weitere Infos über das Energiesparen beim Heizen und

über Fördermittel gibt es beim Initiativkreis Erdgas & Umwelt. Telefon (0 18 02) 34 34 52 und im Internet [www.ieu.de](http://www.ieu.de).

## ■ Hewing Kapazitäten ausgebaut.

Steigende Nachfrage machte es bei dem zum Uponor-Konzern gehörenden münsterländischen Zulieferer erforderlich, die Produktionskapazitäten für MT-Verbundrohre und Flächentemperierungs-Noppenplatten auszubauen. Zwischenzeitlich fertigt die vierte Produktionslinie das aus vernetztem Polyethylen und Aluminium bestehende MT-Verbundrohr. Nach eigenen Aussagen ist Hewing damit in der Lage, mit einer Kapazität von bis zu 30 Millionen m pro Jahr, die weltweit weiterhin steigende Nachfrage nach diesem Rohrtyp abzudecken. In der

Noppenplatten-Produktion wurden gleich vier zusätzliche Anlagen in Betrieb genommen. Mit einem geplanten Jahresausstoß von etwa 2,5 Millionen m<sup>2</sup> in 2002 sieht sich das Unternehmen als europaweit größten Hersteller dieser Befestigungsart für Flächentemperiersysteme.

## ■ BIBB E-Learning im Arbeitsprozeß

Nach einer Studie des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) bietet E-Learning vielfältige Möglichkeiten, das Lernen direkt und unmittelbar „just in time“ in die Arbeit zu integrieren. Im realen betrieblichen Arbeitsprozeß werde allerdings das computergestützte, telegestützte und auch netzgestützte Lernen selten genutzt. Ein Grund: Viele Arbeitsplätze sind

nach Aussagen der Unternehmen für E-Learning nur bedingt oder gar nicht geeignet. Besonders im gewerblich-technischen Bereich bieten die Arbeitsplätze überwiegend schlechte Voraussetzungen für arbeitsplatznahe E-Learning-Lösungen. Hier fehlen die zeitlichen Freiräume, die geeignete Lernumgebung und vor allem aber der Zugang zum Intranet- bzw. zum Internet. Bemerkenswert sei jedoch: In Betrieben, die E-Learning einsetzen, würde bereits zu über 50 % mit Hilfe elektronischer Medien direkt am Arbeitsplatz gelernt.

### ■ **Bayer** **Überdeckung von Heizestrichen**

Die Bayer AG bietet neue Zusatzstoffe für Anhydrit- und Zementestriche an. Nach eigenen Angaben kann die erforderliche Estrichüberdeckung bei Heizestrichen nach DIN 18560 unter Verwendung dieses neuen Zusatzmittels um bis zu zehn Millimeter bei Anhydritestrichen und um bis zu 15 Millimeter bei Zementestrichen reduziert werden. Außerdem begünstigt die wassersparende Wirkung das Austrocknungsverhalten der Estrichplatte. Weiter Infos gibt es im Internet unter [www.anhydrit.de](http://www.anhydrit.de).

### ■ **Hamburg** **SHK-Fachmesse**

Vom 20. bis 23. November 2002 findet die Fachmesse Sanitär – Heizung – Klempner – Klima auf dem Hamburger Messegelände statt. Der Einzugsbereich von Hamburg umfaßt sowohl Skandinavien, das Baltikum und Polen als auch die Benelux-Länder. Die SHK Hamburg ist die größte und internationalste Fachmesse in Nord-europa. Die vier Träger der Messe sind die Fachverbände Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Schleswig-Holstein und

Niedersachsen. Erwartet werden rund 600 Aussteller aus 20 Nationen.

### ■ **Augsburg** **Messe und Kongreß für Holzenergie**

Die zweite Ausgabe der Internationalen Kongreß-Messe „Holz Energie 2002“ findet vom 30. 10. bis 02. 11. 2002 im Messezentrum Augsburg statt. Auf über 6000 m<sup>2</sup> sollen ca. 200 Aussteller aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Skandinavien sowie aus anderen europäischen Ländern Produkte und Dienstleistungen aus allen Bereichen der Holzenergie präsentieren. An den vier Messetagen werden über 8000 Besucher und 500 Kongreßteilnehmer erwartet. Parallel zur Messe wird der zweitägige Fachkongreß „Holzenergie“ der Bundesinitiative Bio Energie durchgeführt. Themenschwerpunkt im Kongreßprogramm soll das „Contracting“ sein. Weitere Infos und Anmelde-möglichkeiten gibt es im Internet unter [www.energiecontracting.de](http://www.energiecontracting.de)

### ■ **KME** **Regionale Fachtagungen**

Sechs regionale Fachveranstaltungen zum Thema „Neue Chancen durch innovative Techniken für die Sanitär- und Gasinstallation“ bieten KME und Viega im Herbst 2002 für SHK-Fachhandwerker und Planer an. Damit setzen die beiden Hersteller eine im Frühjahr 2002 gestartete Veranstaltungsreihe fort. Im September und Oktober 2002 stehen Fachveranstaltungen im Nordwesten, Südwesten und Süden Deutschlands auf dem Programm. Namhafte Referenten sollen über aktuelle Entwicklungen in den Rahmenbedingungen von Planung und Verarbeitung von Gas- und Trinkwasserinstallationen informieren. Vertreter von KME und Viega stellen darüber hinaus praxismgerechte Produktlösungen vor. Durch Einbeziehung der jeweiligen SHK-Landesverbände bzw. -Innungen sollen auch regionale Fragestel-

lungen besonderes Schwergewicht erhalten. Weitere Infos sowie Termine und Anmeldungen gibt es bei KME, Telefon (05 41) 3 21-43 22, Telefax: -43 20 und im Internet unter [www.kme-tube-systems.com](http://www.kme-tube-systems.com).

### ■ **ZUB** **EnEV-Seminare**

Am 19.–20. September sowie am 14.–15. November 2002 führt das Zentrum für umweltbewußtes Bauen (ZUB) in Kassel jeweils eine Veranstaltung zum Thema Grundlagen und Auslegung der neuen Energieeinsparverordnung (EnEV) – Softwarepräsentation durch. Eine ähnlich strukturierte Veranstaltung unter dem Titel Energieeinsparung und Energiepaß im Gebäudebestand – Softwarepräsentation findet am 24.–25. Oktober sowie am 12.–13. November 2002 statt. Weitere Infos gibt es unter Telefon (05 61) 8 04 38 39.

### ■ **Dimag** **Workshop-Reihe für Basel II**

Die Dienstleistung und Management GmbH (Dimag), Köln, hat zusammen mit der Mittelstands-Akademie für Controlling eine praxisorientierte Workshop-Reihe für das Handwerk aufgebaut. In den Workshops wird mit den Teilnehmern das für Basel II notwendige betriebswirtschaftliche Wissen erarbeitet. Die Veranstaltungen werden meistens an einem Freitag in Köln durchgeführt und richten sich an Inhaber, Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter von Handwerksunternehmen des Bauneben-gewerbes sowie an mitarbeitende Ehefrauen. Weitere Infos sowie Termine und Anmeldeunterlagen gibt es bei der Mittelstands-Akademie für Controlling, Telefon (02 21) 9 90 45-22, Telefax (02 21) 9 90 45-21.



## ***Ein Freund ist gegangen – Ludwig Ruckelshausen gestorben***

*Sein Markenzeichen war die Zigarre, die Spuren seines Wirkens reichten um die ganze Welt. Am 18. Juni erlag Ludwig Ruckelshausen im Alter von 79 Jahren seinem schweren, stets mit außergewöhnlicher Haltung ertragenem Leiden.*

*War auch sein Name bis Ende der 80er Jahre vor allem mit innovativen Produkten der Heizungs- und Klimatechnik verbunden – die nachhaltigsten Spuren hinterließ er jedoch in seinem letzten Lebensabschnitt seit 1989 beim Aufbau freier, selbstverwalteter SHK-Handwerksorganisationen in Ostdeutschland und Osteuropa.*

*Es war der 2. Weltkrieg, der den jungen Handwerker Ludwig Ruckelshausen erstmals nach Osteuropa bis in den Kaukasus führte. Die Länder und die Menschen hinterließen bleibende Eindrücke und den unstillbaren Drang, aus den Ruinen der Vergangenheit eine gemeinsame, bessere Zukunft zu gestalten. Diese Aufgabe sollte zu seinem eigentlichen Lebenswerk werden.*

*Auf der Basis einer soliden handwerklichen Ausbildung mit Besuch der Bundesfachschule Karlsruhe, der Meisterprüfung im Heizungsbau- und Sanitärinstallationshandwerk sowie der Technikerprüfung begann Ruckelshausen 1952 mit der eigenen Heizungsfirma seine unternehmerische Karriere. Dabei vergaß er nie den Blick über die Grenzen hinaus und war schon bald ein deutscher Mittelständler mit weltweiten Geschäftsbeziehungen.*

*Eine besondere Rolle sollte dabei bis in die jüngste Zeit der geradezu legendäre Ruckelshausen-Weinberg im südungarischen Pecs spielen – ein Erbe seiner früh verstorbenen, ersten Frau Maria. Mit großem Geschick überstand er alle Enteignungsversuche im kommunistischen Ungarn und machte diesen Weinberg zu einer Begegnungsstätte für (Geschäfts-) Freunde aus Deutschland und Ungarn – eine Keimzelle für die Überwindung der Spaltung in Europa für den Bereich des Handwerks.*

*Daß der freie ungarische SHK-Zentralverband 1990 in Pecs mit Ruckelshausen als Taufpate gegründet wurde, war nur folgerichtig. Weitere von ihm initiierte und tatkräftig geförderte Verbandsgründungen in Polen, Tschechien und der Ukraine folgten.*

*Das „Meisterstück“ gelang Ludwig Ruckelshausen mit seiner Rolle beim Wiederaufbau freiheitlicher, selbstverwalteter Strukturen in Ostdeutschland. Ausgestattet mit der Gabe, auf Menschen zuzugehen, ihnen Hoffnung und Richtung geben zu können, war er als ZVSHK-Sonderbeauftragter für den Aufbau Ost die zentrale Figur und treibende Kraft in den wichtigen Anfangsjahren. Mit Herz und Verstand betrieb er die deutsche Wiedervereinigung, die er nicht nur als patriotische Pflicht verstand. Vielen ist er dabei zum echten Freund geworden; manchem hat er selbstlos geholfen getreu seinem Motto „Gute Menschen finden gute Menschen“.*

*Das deutsche SHK-Handwerk hat eine außergewöhnliche Persönlichkeit verloren, viele von uns zudem einen großartigen Freund, von dessen Lebenserfahrung und Herzengüte wir unendlich profitierten. Ludwig Ruckelshausen bleibt unvergessen.*

EFR