

■ Schubert & Salzer Neuer Besitzer, neuer Name

Die Schubert & Salzer Ingolstadt Armaturen GmbH ist in neuen Händen. Nach unterschiedlichen Besitzverhältnissen in den letzten Jahren ist die iat Ingolstadt Armaturen Technologie GmbH, wie sich das Unternehmen ab dem 1. Juli 2002 nennen will,



jetzt wieder inhabergeführt. Bereits seit 1920 sind die Ingolstadter Hersteller von Hauswasserarmaturen und Trinkwasserarmaturen aus Messing, Rotguß und Edelstahl. Willi Kumpf, allein geschäftsführender Gesellschafter, hat das Unternehmen Anfang April diesen Jahres zu 100 Prozent von der britischen Delta Group Overseas Holding GmbH (IBP) erworben. Der 58jährige Diplomingenieur war nach Stationen bei BMW und Mannesmann-Rexroth viele Jahre Manager bei der FAG Kugelfischer AG.

■ Villeroy & Boch Unternehmensbereiche neu gegliedert

Die Villeroy & Boch AG verabschiedet sich von der alten Aufteilung der Geschäftsfelder Sanitärkeramik, Fliesen und

Tischkultur. Die beiden Unternehmensbereiche „Bad und Küche“ und „Fliese“ werden zusammengeführt und von Vorstandsmitglied Peter von der Lippe geleitet. Die Ergebnisverantwortung verbleibt in den drei Geschäftsfeldern „Fliesen“ (Dirk Löhmer) „Sanitärkeramik und Küchen“ (Frank Göring) und „Armaturen und Badmöbel“ (Johann Boheman). Der durch die Übernahme von Ucosan entstandene Unternehmensbereich „Wellness“ bleibt erhalten und wird von Dr. Bernhard Wientjes verantwortet. In der Pressemeldung kündigte Villeroy & Boch an, künftig stärker ins Objektgeschäft einzusteigen. Geleitet wird dieser neue Unternehmensbereich „Project Business“ von Vorstandsmitglied Richard Zimmermann. Der Bereich Tischkultur bleibt von diesen Veränderungen unberührt und wird ab September von Ralf Mock geführt.

■ Geberit Expandiert in den USA

Die Geberit Gruppe hat mit Wirkung vom 9. Juli 2002 sämtliche Anteile an der Chicago Faucet Company, Des Plaines, Illinois, erworben. Chicago Faucets ist eine in den Vereinigten Staaten bekannte Marke für Armaturen für den öffentlichen und gewerblichen Bereich. Im Geschäftsjahr 2001 erzielten 400 Mitarbeiter ein Umsatz von 70 Millionen US Dollar. Die Geberit Gruppe will mit dieser Akquisition ihre Position in den USA ausbauen. Chicago Faucet verfügt über eine landesweit operierende Verkaufsorganisation und produziert an vier US-Standorten. Der Kaufpreis beträgt 33,3 Millionen US Dollar und wird zum überwiegenden Teil in Geberit-Aktien bezahlt.

■ Duravit Umsatzplus von 9,3 %

Die Duravit Gruppe verzeichnete gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung des Außenumsatzes um 9,3 % von 128,9 auf 141 Millionen Euro. Der Umsatz der AG stieg um 6,3 % auf 129 Millio-

nen Euro, während sich der Jahresüberschuß mit 6,33 Millionen Euro auf Vorjahresniveau bewegte. Mit diesen Ergebnissen bei Umsatz und Ertrag zeigte sich das Unternehmen angesichts schwieriger Rahmenbedingungen sehr zufrieden. Der internationale Anteil am Gesamtumsatz der Duravit-Gruppe stieg von 42 % auf nunmehr 52,1 %, während sich der Hauptmarkt Deutschland um minus 9,6 % im sechsten Jahr in Folge rückläufig entwickelte. Im Gegensatz zu anderen deutschen Herstellern konnte Duravit, so Geschäftsführer Franz Kook, jedoch mit einem deutlich geringeren Minus abschließen.

■ GG Stuttgart Kayser-Baars löst Großhans ab

Nahezu 200 Mitglieder hatten sich am 18. Juni im NWS-Haus am Stuttgarter Fernsehturm zusammengefunden um Dieter Großhans, den ausscheidenden Vorsitzenden der Gasgemeinschaft Stuttgart e. V. zu verabschieden. Mit Wirtschaftsminister Dr. Walter Döring, Dr. Michael Kunath (NWS-Vorstand), Stuttgarts Obermeister Wolfgang Gauggel, Schornsteinfegermeister Frick und Olaf Erichson (Buderus) waren gleich fünf Redner

angetreten, um bei sommerlichen 30 °C Raumtemperatur die Verdienste von Großhans umfangreich zu würdigen. Der hatte in den letzten zehn Jahren die Geschicke der Gasgemeinschaft gelenkt und sie mit derzeit 830 Mitgliedern zur drittgrößten Gasgemeinschaft in der Bundesrepublik ausgebaut. In jährlich 10 Veranstaltungen werden die Mitglieder Gerätetechniken und Vermarktungsmöglichkeiten informiert. Neuer Geschäftsführer der Gasgemeinschaft ist Henricus Kayser-Baars (46). Der gebürtiger Holländer hat das Gas- und Wasserfach von der Picke auf gelernt, ist bei den Neckarwerken Stuttgart als Handwerksbetreuer tätig und soll die Bindung von Handwerk und Gasversorger festigen.

■ Hagebau Mitarbeiter zu Energie-Fachberatern ausgebildet

Als bundesweit erste Baumarktkooperation hat jetzt die Hagebau Handelsgesellschaft Mitarbeiter zu geprüften Energie-Fachberatern ausgebildet. Damit will die Unternehmensgruppe neue Umsatzpotenziale erschließen und reagiert auf das Inkrafttreten der Energieeinsparverordnung.



Geschäftsführerwechsel (v. l.): Henricus Kayser-Baars löste Dieter Großhans ab; Schornsteinfegermeister Frick, war als Glücksbringer gefragt; Obermeister Gauggel und Olaf Erichson hielten eine Laudatio

■ Solar Direct Neues Beratungsgremium

Seit dem 1. Juni 2002 ist Julian Henco, der Anfang des Jahres den Vorsitz der Geschäftsführung beim Franchisesystem Solar Direkt übernahm, alleiniger Geschäftsführer. Mit dem vorhandenen Team will Henco das Netzwerk konsequent ausbauen und das Unternehmen neu ausrichten. Unterstützt wird er dabei durch einen neu konstituierten Beirat. Neuer Vorsitzender des Beirats ist Horst Linden. Der ehemalige Vorstandschef verschiedener Anlagenbauunternehmen wird in diesem Beratungsgremium unterstützt von Dr. Peter Stuchtey (ehemaliger Geschäftsführer von Busch-Jaeger Elektro), Michael Hiller (Exvorstandschef der Wilo-Gruppe) und Richard Wagner (Geschäftsführer Heinz und Erwin Löffelhardt).

■ Lüftung/Klima Einmal ISH, Light+Building und zurück

Erst vor zwei Jahren von der ISH gegen den Willen zahlreicher Aussteller von der ISH entfernt und auf der Light+Building positioniert, heißt es nun für die Aussteller der Klima- und Lüftungsindustrie wieder zurück ins ISH-Gefüge. Laut Pressemitteilung der Frankfurter Messegesellschaft möchte die Mehrheit der Aussteller nach der Light+Building 2002 wieder auf der ISH ausstellen. Auf der unlängst zu Ende gegangenen Fachmesse für Architektur und Technik haben sich die Klimaexperten im Verbund mit Haus- und Gebäudeautomation, Elektrotechnik und Licht präsentiert. Doch die Fachleute, die sowohl Heizungs- als auch Klima- und Lüftungssysteme planen und bauen, betrachten nach wie vor die ISH als ihre wichtigste Messe und waren – wenn überhaupt – auf der Light+Building nur vereinzelt anzutreffen. Auch um die Aussteller letztlich nicht an die Internationale Fachmesse Kälte, Klima, Lüftung (IKK) zu

verlieren, erarbeitet die Frankfurter Messe laut Geschäftsführer Dr. Michael Peters derzeit ein Konzept, das die Rückkehr der Klima- und Lüftungstechnik in die ISH unter dem Namen Aircontec ermöglicht.

■ Pressalit Anhaltender Aufwärtstrend

Die Pressalit-Gruppe hat auch im Jahr 2001 ihren seit mehreren Jahren anhaltenden Aufwärtstrend fortsetzen können. Der Gesamtumsatz konnte im Jahr 2001 auf 53,1 Millionen Euro (49,7 Mio. Euro im Vorjahr) gesteigert werden. In Deutschland, dem größten Absatzmarkt von Pressalit, konnte der Marktanteil im Kerngeschäft konstant gehalten und ein Umsatzrückgang vermieden werden. Die Care Division dagegen hatte unter der Baurezession stark zu leiden. Durch die Neuausrichtung, die abgeschlossen ist, soll sich auch in der Care Division spätestens ab Ende 2002 das Geschäft in Deutschland wieder positiver entwickeln.

■ Hauff-Technik Stützpunkt in der Bundeshauptstadt

„Dicht durch Denken“ – nach diesem Motto handelt die Firma Hauff-Technik GmbH & Co. KG, Herbrechtingen als Hersteller von Rohrabdichtungen und Kabeldurchführungen. Mit der Eröffnung eines Stützpunktes in Berlin/Steglitz ist die Hauff-Technik mit einem erfahrenen Team auch in der Bundeshauptstadt „noch dichter dran“. Durch die Kundennähe soll die verlässliche Partnerschaft in allen Fragen der Abdichtung und Brandabschottung von Kabeln und Rohren ausgebaut werden.

■ Südwärme Aktiengesellschaft gegründet

Die 1993 gegründete Südwärme (Telefon (0 89) 32 17 06) hatte mit ihrem Konzept der Energiedienstleistung durch das Handwerk seinerzeit Neuland betreten und ist in einen Markt eingedrungen, der bis dahin fast ausschließlich von Energieversorgungsunternehmen bedient wurde. Vor kurzem wurde das Unternehmen in eine aktive Aktiengesellschaft umgewandelt. Die Gesellschafterversammlung der bisherigen KGs in Eningen und Unterschleißheim hatte bereits letztes Jahr diese Umwandlung und die Gründung einer GmbH & Co KG als Poolgesellschaft für die beteiligten Gebäudetechnikfachbetriebe beschlossen. Mit dieser Veränderung sieht man vor allem die Chance das starke Wachstum dieses Dienstleistungsgeschäfts besser zu finanzieren und damit die Zukunft des Unternehmens zu sichern. Als Vorstand wurde Rudi Maier bestellt, der die Südwärme seit 1994 leitet. Derzeit sind 25 Partnerbetriebe, vorwiegend in Süddeutschland, für die Südwärme aktiv am Markt tätig. Insgesamt werden mit 150 Energieerzeugungsanla-

gen ca. 600 Gebäude mit Wärme und/oder Strom versorgt.

■ Nus Consulting Strompreisentwicklung

Die Nus Consulting Group weist in einer Mitteilung darauf hin, daß die positiven Auswirkungen des deregulierten Strommarktes ausgedient haben. Dieses Jahr verbuche Deutschland im internationalen Vergleich mit 16,5 % den höchsten Preisanstieg. Dies wäre ein beachtlicher Rekord, vor allem nach dem Vorjahresanstieg von 8,6 %. Einst großes internationales Musterbeispiel für eine gelungene Marktöffnung, glänze Deutschland jetzt mit Preisen aus Zeiten lange vor der Liberalisierung. RWE und E.ON, die Elektrizitäts-Giganten Deutschlands, seien im Tagesgeschäft zwar Gegner, aber was die Preispolitik betreffe, so wären sich die beiden absolut einig. Viele Großabnehmer sollen nach Vertragserneuerungen mit Preiserhöhungen von 15 bis 30 % konfrontiert werden. Nach Meinung von Nus Consulting hat Deutschland jedoch die größten Strompreiserhöhungen hinter sich und der Strompreis würde lediglich um 6–10 % steigen.

Rang 2002	Rang 2001	Land	Preis €/ct/kWh	+/- %
1	1	Italien	8,48	-4,9
2	2	USA	8,16	+0,2
3	4	Deutschland	6,65	+16,5
4	3	Belgien	6,59	-0,5
5	6	Dänemark	6,19	+7,5
6	7	Niederlande	5,93	-7,1
7	5	Spanien	5,70	+2,4
8	9	Großbritannien	5,44	-5,3
9	8	Frankreich	5,09	+1,0
10	nicht bewertet	Österreich	4,88	
11	10	Australien	4,46	-3,4
12	11	Kanada	4,42	+2,3
13	12	Finnland	3,52	-12,0
14	13	Schweden	3,37	0,0
15	14	Südafrika	2,12	+5,6

Ländertabelle von Nus zum 27. weltweiten Strompreis-Vergleich 2001–2002 (Preise in €/ct)

■ **Keramag** **Bessere Zusammen-** **arbeit**

Am 12. März 2002 fand auf der SHK Essen eine Podiumsdiskussion unter dem Motto „Sanitär-Handwerk und Architekten: Partner oder Rivale?“ statt, zu der Fachverband SHK NRW und Keramag eingeladen hatten. Im Rahmen dieser Veranstaltung haben Repräsentanten beider Berufsstände eine Bestandsaufnahme vorgenommen und konstruktive Ansätze zur Verbesserung der Zusammenarbeit im Berufsalltag aufgezeigt. Als Ergebnis wurde der „Essener Appell“ formuliert, der die erarbeiteten Anregungen in zehn Leitsätzen als Orientierungsrahmen für eine engere und erfolgreiche Kooperation zusammenfaßt.

1. Zwänge der Baukonjunktur
2. Mehr Informations- und Meinungsaustausch

3. Persönlicher Umgang im Alltag
4. Kooperation schon in Planungsphase
5. Gemeinsamer Auftritt am Markt
6. Erschließung neuer Marktbereiche
7. Bekenntnis zur Qualität am Bau
8. Gemeinsame Lobby-Arbeit
9. Einbeziehung in Produktinnovation
10. Engere Kooperation auch auf Verbandsebene

■ **Schwank** **Exportgeschäft** **erweitert**

Die Schwank GmbH, die sich als weltweiter Marktführer auf dem Gebiet der Entwicklung und Produktion von Gas-Strahlungsheizungen für Industrie und Gewerbe sieht, hat zur Ausweitung

des Exportgeschäftes in Osteuropa drei Stützpunkte in Polen, Ungarn und Tschechien eingerichtet. Das Kölner Unternehmen agiert bereits seit Jahren mit Tochtergesellschaften und Niederlassungen in den Niederlanden, Österreich, Frankreich, England, Belgien, Kanada, USA und Rußland.

■ **Fischer** **Neue Vertriebs-** **strategie**

Die Unternehmensgruppe Fischer erzielte mit ihren drei Geschäftsbereichen Befestigungssysteme, Automobilsysteme und Baukastensysteme in 2001 einen

Umsatz von 403 Millionen Euro. Dies entspricht einer Steigerung von 4,8 % gegenüber dem Vorjahr. Den weitaus größten Teil des Umsatzes habe der Bereich Befestigungssysteme erwirtschaftet. Seit der Übernahme von Upat im Jahr 1993 verfügt die Unternehmensgruppe über zwei Marken, die bisher weitgehend selbständig am Markt agieren. Mit einer neuen Marken- und Vertriebsstrategie will sich die Gruppe neu ausrichten und mit einem gemeinsamen Vertrieb die Potentiale noch besser ausschöpfen. Neben der Neuordnung gibt es jetzt eindeutige Kompetenzen in der jeweiligen Markenwelt und drei getrennte Vertriebswege: Do-it-



yourself mit der Marke Fischer sowie Systemgeschäft und Fachhandel jeweils mit den Marken Upat und Fischer.

■ **Buderus** **Fußball-WM und Vierschanzen-Tournee**

Die Sportereignisse mit den höchsten TV-Einschaltquoten werden auch künftig von der Buderus Heiztechnik GmbH für den werblichen Auftritt genutzt. Als Partner der deutschen Fußball-Nationalmannschaft wird Buderus bis Mitte 2004 bei allen Spielen des Vizeweltmeisters, darunter auch den Spielen zur EM-Qualifikation, mit Bandenwerbung präsent sein. Die Fußball-Begeisterung sieht man

als ideale Plattform und wird auch bei Ligapokal und beim Pokalendspiel vertreten sein. Zudem sind die Blauen Hauptsponsor der Vierschanzen-Tournee und Co-Sponsor des Skisprung-Weltcups in Engelberg. Weitergerührt werden soll auch die Zusammenarbeit mit Spitzensportlern wie Sven Hannawald und Martin Schmitt.

■ **SHKG Leipzig** **Börse mit 80 000 Auftragschancen**

Die Leipziger Messe und der Deutsche Baustellen-Informationen-Dienst DBI veranstalten während der SHKG Leipzig vom 25. bis 28. September 2002 eine Auftragsbörse. Handwerker und

Industrieunternehmen können sich hier kostenlos ein individuelles Informationspaket über öffentliche und private Bauvorhaben in ihrer Region zusammenstellen lassen. In die Datenbank des DBI werden pro Jahr etwa 80 000 Bauvorhaben aus ganz Deutschland aufgenommen. Die Gesamtbausumme beziffert der DBI mit rund 80 Milliarden €. Davon entfallen acht Milliarden € auf die Haustechnik. Bei größeren Projekten im öffentlichen, Gewerbe- und Wohnungsbau hat der Dienst zusätzlich Angaben zu den Fachplanern recherchiert. Im SHK-Bereich betrifft dies mehr als 5200 Bauvorhaben mit einem Auftragsvolumen von insgesamt 1,5 Milliarden €. Im Elektro-Bereich beläuft sich das Volumen auf ei-

ne Milliarde € bei rund 4300 qualifizierten Objekten. Zur Unterstützung bei der Auftragsgewinnung mit Hilfe der Datenbank-Informationen stellt der DBI den Besuchern zudem Beraterbriefe zur Verfügung.

■ **BIBB** **Fachkongreß in Berlin**

Vom 23.–25. Oktober 2002 veranstaltet das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) im Internationalen Congress Centrum Berlin (ICC) seinen vierten Fachkongreß. Anforderungen, Fragen und Probleme, die sich für die Berufsbildung aus einer globalisierten Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft ergeben, werden im Zentrum der

Veranstaltung stehen. 42 Arbeitskreise werden in den 11 Foren die inhaltliche Arbeit des Kongresses bestimmen. Eine begleitende Ausstellung, auf der Hersteller der Bildungswirtschaft ihre Produkte präsentieren, wird den Fachkongreß abrunden. Das vollständige Programm kann beim BIBB unter Telefon (02 28) 1 07-28 29 per Fax (02 28) 1 07 29 82 oder im Internet unter www.bibb.de/Fachkongress 2002 angefordert werden.

■ **VDMA** **2. Pumpenanwenderforum**

Der Fachverband Pumpen im VDMA veranstaltet am 18. September 2002 das zweite Frankfurter Pumpenanwenderforum. Hierbei sollen Pumpenanwender über die im Fachverband Pumpen angestoßenen Gemeinschaftsarbeiten informiert werden. Es steht unter dem Leitthema Lebenszykluskosten. Für die eintägige Veranstaltung, die im VDMA-Gebäude in Frankfurt stattfindet, wird keine Teilnahmegebühren erhoben. Die Programmbroschüren können beim VDMA, Telefon (0 69) 66 03-12 93, Telefax (0 69) 66 03-22 93 angefordert werden.

■ **Premiere** **Kunststoffrohrtage in Würzburg**

Kunststoffrohrverband, Rohrleitungsbauverband und Süddeutsches Kunststoff-Zentrum wollen ihre Seminarerfahrungen auf dem Rohrsektor bündeln. Ergebnis sind die Kunststoffrohrtage, die am 16. und 17. Oktober 2002 im Würzburger Congreß-Centrum aus den Startlöchern kommen sollen. Keine Veranstaltung nur für Insider

(Rohstoff- und Rohrhersteller), sondern auch für Planer und Installateure. Auf dem Programm stehen Marktentwicklungen, Stand und Perspektiven im Rohstoffbereich, Fragen der Normung und die Gütesicherung. Damit sich alle Zielgruppen im Programm wiederfinden, werden drei Workshops zu den Anwendungsbereichen Wasser/Gas, Abwasser und Hausinstallation angeboten. Interessierte finden das Programm und Informationen unter www.skz.de.

■ **Ideal-Standard** **Trainingscenter Forum Bad**

Nach sechsmonatiger Umbauphase präsentiert sich das Ideal-Standard-Trainingscenter im Werk Wittlich großzügig und modern. Mit der Namensgebung will Ideal-Standard seine Marktposition als Komplettanbieter für die klassischen Badprodukte Armaturen, Keramiklinien und Acrylwannen unterstreichen. Das 1000 m² große Forum ist eine Begegnungsstätte für die Marktpartner und Zentrum für Kommunikation und Weiterbildung. Ziel der Trainingsaktivitäten ist es, daß Handel und Handwerk perfekt auf verschiedene Kundenerwartungen eingehen können. Interessenten erhalten das Veranstaltungsprogramm kostenlos bei Anforderung unter www.idealstandard.de oder der Fax-Nummer (02 28) 52 11 15.

■ **VDS-Fachtagung** **Verhütung von Leitungswasserschäden**

Zum fünften Mal führt die VDS Schadensverhütung GmbH am 12.09.2002 in Köln eine Fachtagung zum Thema „Verhütung von Leitungswasserschäden“ durch. Auch für Sanitärplaner und größere SHK-Installationsunternehmen dürfte die Tagung von Interesse sein. Denn über eine Million Leitungswasserschäden werden jährlich von den deutschen Versicherern registriert und entschädigt –

Tendenz seit Jahren steigend. Folgende Themen werden behandelt:

- Wie stellt sich die Situation der Leitungswasserversicherung dar?
- Wie sind die Rohrleitungswerkstoffe und Verbindungstechniken aus heutiger Sicht zu sehend
- Was können wir von der VDI-Richtlinie zur Rohrleitungssanierung erwarten?
- Was kann ein Versicherer tun, um die Vielzahl der LW-Schäden besser in den Griff zu bekommen?
- Wie sind die Schadenerwartungen bei erdverlegten Abwasserleitungen und was können die Betroffenen tun?
- Wie sieht der heutige Stand der Wasserschadensanierung aus? Welche Verfahren gibt es und wie werden diese zweckmäßig eingesetzt?
- Was ist dran an der Schimmelpilzproblematik?

Weitere Infos und Anmeldeunterlagen gibt es bei der VDS Schadensverhütung, 50735 Köln, Telefon (02 21) 7 76 60, Telefax (02 21) 77 66 63 41 oder unter www.vds.de.



Leserbriefe

Meinungen, Kommentare zu Beiträgen bitte möglichst per Fax oder E-Mail an die SBZ-Redaktion

(07 11) 6 36 72-7 55
(07 11) 6 36 72-7 43
sbz@gentnerverlag.de