



Wechsel in der Firmenspitze: Christian Kaldewei (2. v. l.) und Alexander K. Althof (3. v. l.) lösen Franz-Dieter Kaldewei (l.) und Roland Schäfer ab

> Kaldewei <

Christian Kaldewei übernimmt Geschäftsführung

Im 85. Jahr ihres Bestehens vollzieht sich ein Generationswechsel bei der Franz Kaldewei GmbH & Co. KG, Ahlen. Franz-Dieter Kaldewei (64) wird nach mehr als 30jähriger Tätigkeit als

Geschäftsführer zum Jahreswechsel den Vorsitz im Gesellschafterausschuß übernehmen. Er zeichnete seit 1973 als geschäftsführender Alleingesellschafter für das Unternehmen verantwortlich. Seine Nachfolge tritt in vierter Generation Sohn Christian Kaldewei an, der das Asien/China-Geschäft auf- und ausgebaut hat. Ebenfalls zum 31. 12. 2003 wird der langjährige Kaldewei Geschäftsführer Roland

Schäfer (57) ausscheiden. Er steht dem Unternehmen weiterhin beratend zur Seite. Seine Nachfolge wird Alexander K. Althof (51) antreten. Seit dem November 2002 führte Althof die Kaldewei-Geschäfte der Bereiche Marketing und Kommunikation. Davor war er für die von Kaldewei übernommene Bamberger GmbH & Co. KG verantwortlich.

> Keramag/Koralle <

Innendienst und Marketing zusammengelegt

Im Zuge der Zusammenführung der Sanitec-Schwesterfirmen Keramag (Ratingen) und Koralle (Vlotho) wurden nun auch die Bereiche Innendienst und Kommunikation in der Ratinger Keramag-Zentrale gebündelt. Die Vertriebsinnendienste Deutschland, Österreich, Ungarn und der Schweiz wurden in dem neugeschaffenen Bereich „Sales Services Central Europe“ zusammengefaßt. Geleitet wird der Bereich von Keramag-Urgestein Rudolf Kornrumpf. Schon

im April vergangenen Jahres waren das technische Key-Account-Management, der technische Außendienst und der After-Sales-Service zusammengeführt worden.

Der gesamte Kommunikationsbereich für beide Unternehmen

untersteht Marketing-Direktor Dirk Geißler. Für den Bereich Werbung ist jetzt Petra Willert zuständig. Die PR- und Pressearbeit von Keramag und Koralle erfolgt über die Agentur Thielhaus & Partner, die schon seit 1993 für Keramag tätig ist.



Dirk Geißler



Rudolf Kornrumpf

> Zehnder <

Lange leitet Wohnungslüftung

Michael Lange (46) ist seit dem 1. Juli 2003 neuer Leiter des Geschäftsbereichs „komfortable Wohnungslüftung – Comfosystems“ bei Zehnder. Als Profitcenterleiter trägt er die Umsatz- und Ergebnisverantwortung für Deutschland und Österreich. Sein Tätigkeitsschwerpunkt soll im weiteren Ausbau der noch jungen Zehnder Unternehmenssparte Comfosystems liegen.

> Junkers <

Schmidt wird Vertriebsleiter

Andreas Schmidt, ehemaliger Hansa-Gesamtvertriebsleiter Europa, ist seit September 2003 bei Bosch-Thermotechnik aktiv.



Andreas Schmidt

Schmidt soll zum 31.1. 2004 die Position des Vertriebsleiters Deutschland übernehmen. Zu diesem Zeitpunkt läuft die aktive Phase des Altersteilzeitvertrags des bisherigen Stelleninhabers, Heinz Erhardt, aus. Erhardt ist seit über 30 Jahren bei Bosch-Junkers.

› Duscholux ‹



Späth wird Exportleiter

Lars Späth wird neuer Exportleiter bei Duscholux in Schriesheim. Der 29-jährige Diplom-Ingenieur nimmt seine Tätigkeit am 20. Oktober 2003 bei dem Badausstatter auf und soll dort das Auslandsgeschäft intensivieren. Späth war seit 1999 Mitglied der Umweltholding von Bilfinger + Berger und für die Verkaufsregionen Westeuropa, Afrika und Mittlerer Osten verantwortlich.

› Grundfos ‹

Mehr Umsatz und Gewinn

Im Jahr 2002 konnte Grundfos seinen Umsatz um knapp 5 % von 1,38 Milliarden Euro auf 1,44 Milliarden Euro steigern. Die Konzernleitung zeigt sich zufrieden mit einem Jahresergebnis von 97,8 Millionen Euro und der Gewinnsteigerung von 17 % (13,5 Millionen Euro) nach

Abzug der Steuern gegenüber dem Vorjahr. 40 % des Gesamtumsatzzuwachses wurde in den osteuropäischen Absatzmärkten und im Nahen Osten erzielt. Auch der Ferne Osten (ohne Japan) erzielte Umsatzzuwächse. Das für 2003 geplante Umsatzwachstum entspricht dem Budget derselben Größenordnung wie 2002, während eine Gewinnsteigerung (vor Steuer) von 20 % angestrebt wird.

› Ideal Standard ‹

Bonus-Aktion

„Einchecken und abheben“ lautet das Motto einer Promotion-Aktion, mit der Ideal Standard vom 15.10. bis 31.12. 2003 die Ceramix-Armaturen

bewirbt. Alles dreht sich dabei um einen Traumurlaub. Und so geht's: Mit dem Kauf jeder Ceramix-Armatur erhalten Installateure einen Treuescheck über fünf Euro, den sie bei Ideal Standard einlösen können. Außerdem gibt es – ähnlich wie bei Flugreisen – eine Frühstar-

ter-Bonusstaffelung: Wer bis zum 15.11.2003 zehn Schecks oder mehr an Ideal Standard schickt, erhält zusätzlich pro Armatur einen Euro Frühstarterbonus. Ab 20 Armaturen gibt es jeweils 2 Euro pro Armatur extra, und ab 30 sogar 3 Euro. Zur Durchführung dieses Bonus-Sy-

stems richtet Ideal Standard für jeden teilnehmenden Installateur ein spezielles Guthabekonto ein, das im Januar 2004 ausgezahlt wird. Alle Teilnehmer, die zehn Schecks oder mehr einsenden, können die Traumreise für zwei Personen nach Hawaii gewinnen.



**Top-Manager bei Bosch und nun auch bei Buderus:
Dr. Joachim Berner (l.), Vorsitzender der Geschäftsführung, und Klaus Huttelmaier, Vertrieb weltweit**

› Bosch/Buderus ‹ Geschäftsführung neu besetzt

Die Gremien der Robert Bosch GmbH und der Buderus Heiztechnik GmbH haben Anfang September folgende personelle Entscheidungen getroffen:

Dr. Joachim Berner wurde mit Wirkung vom 1.10.2003 zum Vorsitzenden der Geschäftsführung der Buderus Heiztechnik ernannt und ist weiterhin in Personalunion Vorsitzender des Bereichsvorstands der Bosch Thermotechnik. Berner ist seit 23 Jahren für die Bosch-Gruppe tätig. Zuvor hatte **Uwe Lüders** den Aufsichtsrat der Buderus Heiztechnik GmbH gebeten, ihn zum 30.9. vom Vorsitz der Buderus Heiztechnik-Geschäftsführung zu entbinden. Er begründete seinen Schritt damit, daß er bisher immer in konzernunabhängigen Unternehmen gearbeitet habe und sich dementsprechend wieder neu orientieren wolle. Weitere Mitglieder der neuen Geschäftsführung der Buderus Heiztechnik GmbH sind:

Andreas Nobis wird zuständig sein für kaufmännische Aufgaben. Er wurde außerdem zum Arbeitsdirektor ernannt. Nobis wird in Personalunion Mitglied des Bereichsvorstands mit Zuständigkeit für kaufmännische Aufgaben im Geschäftsbereich Bosch Thermotechnik.

Klaus Huttelmaier verantwortet den Vertrieb weltweit ohne Buderus Deutschland. Er ist weiterhin in Personalunion Mitglied

des Bereichsvorstands mit Zuständigkeit für Marketing und Vertrieb im Geschäftsbereich Bosch Thermotechnik.

Ulrich Staudinger, bisher Geschäftsführer Vertrieb Buderus Heiztechnik Inland, verantwortet den Vertrieb der Marke Buderus in Deutschland. Er wird gleichzeitig Mitglied des Bereichsvorstands im Geschäftsbereich Bosch Thermotechnik.

Dr. Heinrich-Hermann Schulte, bisher Geschäftsführer für Entwicklung, Qualität und Normung bei Buderus Heiztechnik, wird bei Buderus Heiztechnik zuständig sein für das Ressort Entwicklung. Er wird gleichzeitig Mitglied des Bereichsvorstands im Geschäftsbereich Bosch Thermotechnik.

Werner Müller verantwortet das Ressort Fertigung bei Buderus Heiztechnik und ist künftig in Personalunion auch Mitglied des Bereichsvorstands mit Zuständigkeit für Fertigung im Geschäftsbereich Bosch Thermotechnik.

Weitere personelle Veränderungen:

Jörn Werner legt sein Amt als Geschäftsführer Vertrieb Buderus Heiztechnik Ausland zum 30.9. nieder und übernimmt dann die Leitung des gesamten Vertriebs Ausland (Marke Junkers ohne Österreich und Schweiz).

Manfred Becker, stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsführung der Buderus Heiztechnik GmbH, legt zum 30.9. sein Amt nieder. Er wird weiterhin für die Buderus-Gruppe beratend tätig sein.

Firmen + Fakten

› Grohe ‹

3,4 % Umsatzverlust

Der Grohe Konzernumsatz sank im ersten Halbjahr 2003 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 3,4 % auf 454,3 Millionen Euro. In Deutschland hingegen konnte im ersten Halbjahr 2003 ein Umsatzrückgang von 8,5 % auf

109,5 Millionen Euro nicht verhindert werden. Der Produktbereich Designarmaturen und Accessoires erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2003 einen Umsatz von 40,1 Millionen Euro und lag um 1,1 % über dem Vorjahr (39,6). Der Umsatz des Produktbereichs Bad- und Spezialarmaturen betrug 198,8 Millionen Euro (202,6). Der Produktbereich

Küchenarmaturen erzielte einen Umsatz von 55,9 Millionen Euro und lag damit nahezu auf dem Vorjahresniveau von 56,7 Millionen Euro. Einen Umsatzrückgang um 2,7 % auf 73 Millionen Euro verzeichnete der Produktbereich Brausen und Duschsysteme. Der Umsatz des Produktbereiches Sanitärsysteme belief sich auf 43,3 Millionen Euro (47,5).

› Heibad ‹

Vorverkauf via Rundfunk

Seit Jahren sind die Umsätze im Badmöbel-Segment rückläufig und eine Abwanderung von Kunden in Möbelhäuser zu verzeichnen. Verstärkt wurde die-

ser Trend durch das stärkere Preisbewußtsein der Verbraucher. Heibad operiert deshalb mit offengelegten, realistischen Bruttopreisen. Mit gestrafften Programm und zeitgemäßen Management will man via Installateur den Möbelhäusern Paroli bieten. Zur Verkaufsunterstützung läuft vom 15. 10. bis

zum 21. 11. 2003 eine bayernweite Rundfunkwerbung. Die beiden Spots sind auch unter www.heibad.de hinterlegt. Heibad-Chef Reinhard Schmidpeter: „Hat die Werbung den erhofften Erfolg, werden wir kurzfristig auch die anderen Bundesländer mit einbeziehen.“

› Keramag ‹

5 % Umsatzrückgang

Trotz eines Umsatzrückgangs um 5 % auf 68,8 Millionen Euro hat Keramag das Ergebnis nach Steuern im ersten Halbjahr 2003 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 15,7 % auf 5,9 Millionen Euro verbessert. Diese Entwicklung sei vor allem auf konsequente Sparmaßnahmen, die permanente Optimierung der betrieblichen Prozesse sowie einer forcierten Innovationspolitik zurückzuführen. Erstmals seit vielen Jahren wäre auch das Auslandsgeschäft rückläufig.

Firmen + Fakten

> Wohnungsmarkt <

Wohnfläche auf Rekordwert

Nie zuvor wohnten die Deutschen so komfortabel wie heute. Auf 41,6 m² stieg im vergangenen Jahr die durchschnittliche Wohnfläche pro Bundesbürger. Das ist ein neuer Höchststand. 1993 betrug die Pro-Kopf-

Wohnfläche erst 36,2 m². Seit 1965 hat sie sich fast verdoppelt. Deutlich aufgeholt hat Ostdeutschland. Dort nahm die Wohnfläche seit der Wiedervereinigung schneller zu als im Westen. Gleichwohl verfügen die Bürger in den neuen Ländern nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes im Schnitt über gut 6 m² weniger Wohnraum als in den alten Ländern.

> Rotex <

Kaminsanierung gratis

Hausbesitzer, die sich bis 31. 12. 2003 bei der Heizungsmodernisierung für einen neuen Öl-Brennwertkessel von Rotex entscheiden, bekommen das Abgassystem für die

Kaminsanierung inklusive Montage gratis dazu. Der Kostenvorteil für den Kunden wird von Rotex mit 1000 Euro beziffert. An der Aktion nehmen Heizungsfachbetriebe in ganz Deutschland teil. Weitere Infos zur Aktion „Kaminsanierung gratis“ gibt es im Internet unter www.rotex.de.

> Roth <

Komplett-Duschenfertigung eingeweiht

Die Roth Werke weihten am 2. September ihre neue Fertigungsanlage für die Komplettduschen Tempofit ein. Die Premiumline, die es seit 2001 gibt, ist wahlweise neben der Duschfunktion zusätzlich mit einer Dampf- und/oder Massagefunktion ausgestattet. Der Trend zur Wellness-Dusche und das

Know-how in der Kunststoffverarbeitung bewegte die Roth Werke zur Investition in eine neue Tiefziehenanlage mit Fräs- und Verarbeitungszentrum. Jetzt können alle Tiefziehteile im eigenen Haus hergestellt werden. Die Investition soll zu einer deutlichen Qualitätsverbesserung führen.

