

> GGT <

### Martina Koepf alleinige Geschäftsführerin

Mit sofortiger Wirkung ist Martina Koepf zur alleinigen Geschäftsführerin der Deutschen Gesellschaft für Gerontotechnik bestellt worden. Die bisherige nebenamtliche Geschäftsführung, bestehend aus Dr. Wolfgang Besler, Prof. Heinrich Reents und Friedhelm Kowalski, hatte sich bereits unmittelbar nach der Einführung von Martina Koepf als hauptamtliche Geschäftsführerin zum 1. April 2003 aus dem operativen Geschäft des Unternehmens zurückgezogen.



> BHKS <

### Ehrenmedaille für Jürgen Diehl

Jürgen Diehl, Vizepräsident des BHKS, wurde am 10. Oktober 2003 mit der Hermann-Rietschel Ehrenmedaille des Verein Deutscher Ingenieure (VDI) ausgezeichnet. Der VDI würdigt mit dieser Auszeichnung die langjährige engagierte eh-



renamtliche Tätigkeit Diehls als Obmann der Richtlinienreihe VDI 2067 sowie als Mitglied des Vorstands und des Beirats der VDI-Gesellschaft Technische Gebäudeausrüstung.

> Chemo <

### Manz wurde Geschäftsführer

Seit dem 1. Oktober 2003 ist Eberhard Manz (38), neben



Dr. Tilman Schultz, zweiter Geschäftsführer bei Chemo in Weinstadt. In seiner Position bleibt der gelernte Industriemechaniker und Agrar- sowie Wirtschaftsingenieur weiterhin verantwortlich für die Bereiche Marketing und Vertrieb, die er bereits seit Juni 2000 leitet.

> Hansgrohe <

### Internationalen Vertrieb verstärkt

Mit einer Verstärkung des Managements und der Organisation trägt Hansgrohe der wachsenden Bedeutung des Geschäfts auf den internationalen Märkten Rechnung. Für die Region Naher und Mittlerer Osten ist ab sofort Julian Henco (38) zuständig und damit auch für das Hansgrohe-Büro in Dubai (VAE). Außerdem ist er verantwortlich für die Leitung des Exportcenters in Schiltach, das die Direktexporte in Länder ohne eigene Repräsentanzen steuert. Die Funktion im Unternehmen wurde neu geschaffen.

Um die Starterfolge in China zu einer festen Marktposition auszubauen, richtete Hansgrohe das neue Regionenmanagement China ein. Seit dem 1. Oktober 2003 ist dafür Frank Ulbrich (41) verantwortlich. Nach intensiver Vorarbeit hat Hansgrohe nun auch eine eigenständige Tochtergesellschaft in Japan. Geschäftsführer der Hansgrohe Japan K.K. mit Sitz in Tokio ist Guido Münz (40), sein Stellvertreter Atsushi Ishikawa. Guido Münz behält zudem seine Verantwortung als Regionenleiter für Asien/Pazifik.

> Techem <

### 7 % Umsatzplus

Techem hat nach eigenen Angaben und auf Basis vorläufiger Zahlen im Geschäftsjahr 2002/2003 ein Umsatzplus von 7 % auf rund 407 Millionen Euro erwirtschaftet (Vorjahr: 379,3 Millionen Euro). Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBIT) bewegt sich in einer Bandbreite von 41 bis 43 Millionen Euro und stieg damit gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr (38,9 Millionen Euro) ebenfalls an. Für das seit Anfang Oktober laufende neue Geschäftsjahr kündigt der Vorstand ein Umsatzwachstum auf rund 427 bis 432 Millionen Euro an und das EBIT soll auf rund 67 bis 70 Millionen Euro steigen.

## > Rehau <

### Drei unter einem Dach

Rehau hat unter dem Oberbegriff Rehau-Bau die Sparten Fenster- und Fassadensysteme, Gebäudetechnik und Tiefbau zusammengefaßt. Darüber hinaus will das Unternehmen im Rahmen der Rehau-Bau-Offensive die Bildung von Handwerker-Kooperationen anregen und unterstützen. In gegenseitiger Ergänzung sollen Partner-Betriebe dadurch in die Lage versetzt werden, Architekten, Bauherren und Renovierern komplette Lösungen aus einer Hand anzubieten.



Unter dem Dach der Rehau-Bau werden die drei Bausparten künftig zusammenarbeiten

## > Bad & Heizung <

### Ausgezeichnete Kooperation

Beim 5. Zukunftstag „Erfolg im Handwerk“ verlieh das Institut Uni Marketing der Bad & Heizung Concept AG den Kooperationspreis „Faszination Handwerk 2003“ für wegweisende Strategien im Handwerk. Uni Marketing würdigt mit dem Preis für die beste Kooperation im Handwerk die zentrale Planung und Umsetzung offensiver Marketing-Maßnahmen, die Förderung des Informationsaustausches sowie die systematische Bündelung des Wissens und der Fachkompetenz der 31 kooperierenden Handwerksbetriebe.



Die Marktbefragung wurde vom Schornsteinfegerhandwerk unterstützt

## > Marktbefragung <

### Schornsteine im Trend

Die von der Initiative Pro Schornstein e.V. (IPS), seit

1996 regelmäßig in Auftrag gegebenen Untersuchungen, zum Stellenwert des mineralischen Schornsteins, wurden in diesem Jahr erstmals mit Hilfe des Schornsteinfegerhandwerks aktualisiert. Über 1600 Teilnehmer füllten mehr als 4500 Meldefomulare aus. Als Ergebnis stellte sich eine in Deutschland gefestigte Nachfrage nach Schornsteinen heraus. Sie werden demnach in fast 87 % aller privaten Neubauten eingesetzt. Dieser Wert lag im vergangenen Erhebungszeitraum noch bei knapp 83 %. Auch der Anteil mineralischer Systeme mit keramischer Abgasführung sei auf etwa 81 % gestiegen. Bemerkenswert sei weiterhin die Häufigkeit mit der Zweitfeuerstätten zum Einsatz kämen. 77 % aller Befragten hätten die Nutzung derartiger Wärmeerzeuger eingeplant und sich deshalb für eine mehrzügige oder weitere Schornsteinanlage entschieden.

---

› SHKG Leipzig ‹

## Neuaufgabe für Oktober 2004 geplant

Die SHK-Fachverbände der neuen Bundesländer plädieren nach wie vor für eine eigenständige SHK-Fachmesse. Nachdem die Messe Berlin bei der ursprünglich im Wechsel zwischen Berlin und Leipzig vorgesehenen SHKG das Handtuch geworfen hat, will nun die Leipziger Messegesellschaft vom 28. bis 30. Oktober 2004 die Fachmesse Sanitär Heizung Klima und Gebäudeautomation (SHKG) in Leipzig ausrichten. Im Gegensatz zur Hamburger Messegesellschaft, die ihre ur-



**ZV-Präsident Bruno Schlieffe: „Wir werden alles tun, damit die SHKG ein Erfolg wird.“**

sprünglich ebenfalls für Herbst 2004 angesetzte SHK-Veranstaltung wegen stark rückläufiger Ausstellerzahlen und schlechte Wirtschaftslage abgesagt haben, hoffen die Leipziger, daß die Veranstaltung von der ausstellenden Industrie angenommen wird. „Wir stehen fest hinter der SHKG, weil wir sie als Forum für die Information unserer Handwerker für unverzichtbar halten“, so Bruno Schlieffe, Vorsitzender des SHKG-Kuratoriums und Präsident des ZV-

SHK. „Wir werden alles tun, damit die SHKG ein Erfolg wird.“ Wie bereits 2002 soll die SHKG zeitgleich zur Elektro-Fachmesse Efa stattfinden. Für beide Messen gibt es wieder ein Ticket.



**Eröffneten die Plenarvorträge (v. l.): Klaus Küsel (Präsident RBV) und Henning Tiedge (Hauptgeschäftsführer RBV)**

---

› Fachtagung ‹

## Kunststoffrohrtage 2003

Im Rahmen einer gemeinsam gestalteten Fachtagung führte der Kunststoffrohrverband

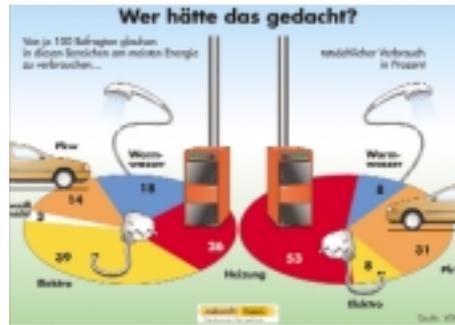
(KRV), Rohrleitungsbauverband (RBV) und das Süddeutsche Kunststoff-Zentrum (SKZ) am 28. und 29. Oktober in Köln die Kunststoffrohrtage 2003 durch. Neben einem Plenumsangebot gab es zwei Workshops mit Vortragsangeboten, bei denen sich 180 Teilnehmer über neue Kunststoffrohr-Produkte in der Gas- und Wasserversorgung sowie Abwasserentsorgung informierten. Nachdem ursprünglich angekündigte Referenten mit durchaus interessanten Themen für Handwerksbetriebe nicht erschienen, betraf der noch verbleibende Teil der Vorträge lediglich den Bereich der Versorgungsunternehmen. Themen, die für den SHK-Handwerker nur von beschränktem Interesse sind. Eine begleitende Fachausstellung zeigte Produkte und rundete das Vortragsprogramm ab.

# Firmen + Fakten

## > Energieverbrauch <

### Einsparpotentiale richtig einschätzen

Viele schätzen ihren Energieverbrauch im Haushalt falsch ein und verschwenden dadurch Geld und Energie. Eine aktuelle Emnid-Umfrage, die im Auftrag der Deutschen Energie-Agentur (dena) im Rahmen der Informationskampagne „zukunft haus“ durchgeführt wurde ergab, daß fast 40 % aller Menschen in Deutschland der Ansicht sind, daß die meiste Energie in privaten Haushalten für Elektrogeräte verbraucht wird. Aber: Energie- und damit auch Geldfresser Nummer eins ist mit 53 % des Gesamtenergieverbrauchs die Heizung. Die Investition in eine moderne energieeffiziente Heizungsanlage oder die Dämmung der Außenwände bzw. des Daches lohnt sich also. Aber auch schon der einfache Dreh am Heizungsventil hilft, Geld und Energie zu sparen. Durch nur zwei Grad weniger Raumtemperatur können bis zu 18 % Energie gespart werden. Daß man auf diesem Wege Energie spart, vermuten aber gerade mal 8 % der Befragten.



**Moderne Heizungsanlagen, neue Fenster und Wärmedämmung sparen am meisten Energie**

## > Hilsa 04 <

### Erstmals in Basel

Vom 20. bis 23. Januar 2004 findet in den Hallen der Messe Basel die Hilsa 04, Fachmesse für Heizung, Lüftung, Klima, Kälte und Sanitär, statt. Rund drei Monate vor Messebeginn haben sich nach Angabe des Veranstalters 400 Aussteller aus sechs Ländern auf einer Gesamtfläche von über 21 000 m<sup>2</sup> netto angemeldet. Die Hilsa wurde seit 1962 als Fachmesse 14mal in Zürich durchgeführt. Aus Platzgründen präsentiert sie sich zum ersten Mal in den Hallen 1 und 2 der Messe Basel. Ermöglicht wurde dies nach der Fusion der Messe Zürich und der Messe Basel zur Messe Schweiz.

## › ISH North America ‹

### Erfolgreiche 2. Auflage

Am 3. Oktober ging die zweite Auflage der ISH North America 2003 in Las Vegas zu Ende. Nach Angaben des Messeveranstalters, der Messe Frankfurt, Inc., wurden während der dreitägigen Veranstaltung insgesamt 11 842 Besucher aus 47 Ländern registriert. 530 Aussteller aus 16 Ländern präsentierten ihre neuesten Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Sanitär-, Heizungs-, Klima- und Klempnertechnik. Die Anzahl der Aussteller und Besucher und der Grad der Internationalität sind laut Veranstalter im Vergleich zur Vorveranstaltung gestiegen. Die stärksten ausländischen Einkaufsdelegationen kamen aus Kanada, China, Deutschland, Italien, Taiwan und der Türkei. Die dritte Auflage der ISH North America findet vom 14. bis 16. Oktober 2004 in Boston statt.

## › Duravit ‹

### Erweitertes Seminarprogramm

Duravit hat einige Seminare erweitert und bietet auch für 2004 ein vielseitiges Schulungsprogramm an. Das Seminarangebot gliedert sich in drei Programmblocke: Im ersten Schritt geht es darum, sich das Grundwissen über Produkte und Materialien anzueignen. Darauf folgen Seminare mit den Schwerpunkten Badplanung und Gestaltung, während in der dritten Stufe sich alles um die Themen Marketing und Verkauf dreht. Aus 25 unterschiedlichen Seminartypen können sich Mitarbeiter in Handwerk und Handel ihr Weiterbildungsprogramm zusammenstellen und so schrittweise ihr Wissen erweitern.

Weitere Informationen und die Seminarbroschüre 2004 gibt es bei Duravit, Telefon (0 78 33) 7 03 15, Telefax (0 78 33) 70 73 15 oder per E-Mail unter: [schulung@duravit.de](mailto:schulung@duravit.de)