



Peter F. J. Schmitz

› Hoesch ‹

Zündorf weg, Schmitz Alleingeschäftsführer

Die Hoesch Metall+Kunststoffwerk GmbH & Co. KG hat nur noch einen Geschäftsführer. Der erst vor neun Monaten als Geschäftsführer Marketing und Vertrieb in das Unternehmen eingetretene Raimund Zündorf (47), Nachfolger von Jochen Drewniok, hat das Unternehmen schon wieder verlassen. Zündorf war zuvor als Geschäftsführer der Aprilia Deutschland tätig. Über die Hintergründe war in der Firmenzentrale nichts zu erfahren, „im beiderseitigen Einvernehmen“ heißt es in der Firmeninfo.

Alleingeschäftsführer ist nun Peter F. J. Schmitz, der bislang schon Bereiche Finanzen, Technik und Logistik als Geschäftsführer verantwortete. Eine Nachfolge des Geschäftsführers Marketing und Vertrieb ist laut Hoesch nicht vorgesehen.

› Fränkische ‹

Neue Marketing-Vertriebsspitze

Marion Ohlmann ist seit dem 1. Februar 2004 neue Marketingleiterin für den Bereich Haustechnik bei den Fränkischen Rohrwerken in Königsberg. Bevor sie zu den Rohrwerken kam, war sie zuletzt in ähnlicher Position für Wieland Electric tätig. Neuer Vertriebsleiter Deutschland wurde Klaus Marschall. Er war zuletzt als Vertriebs- und Niederlassungsleiter der Düker Sanitär GmbH bei Hoesch aktiv.



Marion Ohlmann



Klaus Marschall

› Geberit ‹

Wechsel in der Geschäftsführung

Bei der Geberit GmbH & Co. KG in Pfullendorf gab es einen Wechsel in der Geschäftsführung. Wie das Unternehmen berichtet, hat Geschäftsführer Jörg M. Henkel auf eigenen Wunsch Ende April 2004 das Unternehmen verlassen, um einer neuen Herausforderung nachzugehen. Die Geschäftsführung der Gesellschaft wird zukünftig von Dr. Karl Spachmann als alleinigem verantwortlichen Geschäftsführer wahrgenommen.



› Elco Klöckner ‹

Jacquemin wurde Marktorganisationsleiter

Laurent Jacquemin (35) wurde am 1. März 2004 von der MTS Group zum Country Manager berufen und übernahm die Gesamtverantwortung für die Marktorganisation Elco Klöckner Deutschland. Dem Management-Team unter Leitung von Laurent Jacquemin gehören weiterhin an: Frank Bode (Geschäftsführung Service), Dr. Bernd-Michael Brunck (Geschäftsführung Finanzen, Controlling und Logistik) und Wolfgang Nagele (Geschäftsführung Personal).



› FH Esslingen ‹

Prof. Gerhard Seng gestorben

Prof. Gerhard Seng ist in der Osternacht im Alter von 67 Jahren verstorben. Etwa 2000 Studenten im Fachbereich Versorgungstechnik haben in seinen Vorlesungen an der staatlichen Ingenieurschule und heutigen Fachhochschule für Technik, Esslingen das Rüstzeug für ihre berufliche Zukunft erhalten. Er betreute insbesondere die Lehrgebiete Heizungstechnik, Lüftungstechnik sowie Feuerungstechnik und Wärmewirtschaft. Neben diesen Aufgaben war er wesentlich am Aufbau des Labors für Feuerungstechnik beteiligt, dessen langjähriger Leiter er war. Mehrere Jahre war er Dekan seines Fachbereichs, Konrektor der Fachhochschule, Mitglied in Gremien des VDI. Außerdem war er Mitverfasser eines Fachbuches. Nach etwa 32-jähriger Professorentätigkeit wurde er vor zwei Jahren in den Ruhestand versetzt. Somit war für ihn und seine Familie die Zeit als Ruheständler viel zu kurz.



Zwei Doppeldecker-Freiflüge gewonnen

In der SBZ hatten wir unseren Lesern Anfang des Jahres die Möglichkeit gegeben, sich per Postkarte für einen Doppeldecker-Freiflug mit Installateurmeister Manfred Böse zu bewerben. Nun haben wir unter unseren Abonnenten zwei Rundflüge verlost. Gewonnen haben **Jürgen Lindow** aus 15913 Jessern und **Paul Przybysz** aus 60318 Frankfurt.

Dazu von der SBZ-Redaktion herzlichen Glückwunsch und guten Flug!

Anzeige

› Dornbracht ‹

Vertrieb neu strukturiert

Wie Dornbracht in einer Presseerklärung mitteilt, wird der langjährige Vertriebsleiter Deutschland, Gerhard J. Vogel (62), in absehbarer Zeit altersbedingt aus dem Unternehmen ausscheiden. Dies habe die Geschäftsleitung dazu bewogen, die Organisation in Abstimmung mit der Vertriebsleitung und den betroffenen Fachabteilungen neu zu strukturieren. Die Umstellung ist zum 1. Mai 2004 offiziell in Kraft getreten. Seitdem ist Ludger Kübber (49) für die Gesamtvertriebsleitung und in Personalunion für die Vertriebsleitung Ausland verantwortlich. Vogel wird seinen Verantwortungsbereich als Vertriebsleiter Deutschland bis zu seinem Ausscheiden in 2006 fortführen.

› Regionalmessen ‹ SHKG Leipzig abgesagt

Aufgrund der mangelnden Ausstellerbeteiligung hat die Leipziger Messe in Abstimmung mit den SHK-Fachverbänden die für den Herbst dieses Jahres geplante SHKG abgesagt. Die angemeldeten Firmen hätten keinen repräsentativen Marktüberblick bieten können. Dennoch wollen die Initiatoren die SHKG Leipzig nicht aufgeben und haben eine Ausrichtung im Jahr 2006 ins Auge gefasst. Bis dahin erwarten sie positive Effekte, u. a. durch die EU-Erweiterung und eine erhöhte Modernisierungstätigkeit im Altbau.



Martin Coers

› Coers Bad Design ‹

Generationswechsel und Sortimentsausweitung

nun von Martin Coers als geschäftsführendem Gesellschafter geleitet. Nach dem Generationswechsel präsentiert sich Coers aus dem hessischen Grünberg mit frischem Erscheinungsbild, neuen Strategien und traditioneller Philosophie. Badewannen und Whirlpools in Sandwich-Bauweise werden aus einer mit Kunstharzen gebundenen Glasfaser mit einer

aus Acryl modifizierten Feinschicht nach US-Patent gefertigt und sind damit in Europa einzigartig. Der Kunde hat die Wahl zwischen einer Sonderanfertigung nach eigenem Entwurf oder einem Modell, bei dem aus 3000 Farbtönen, zahlreichen Grundformen und Oberflächen namhafter Designer gewählt werden kann. Alle Versionen sind als normale Bade-

wanne oder als Whirlpool mit Aqua-, Aero- oder Kombipooltechnik erhältlich. Zudem können Spezialeffekte wie ein Unterwasser-Sternenhimmel, Goldtropfen oder ein eigenes Logo in die Wanne eingearbeitet werden. Zu jeder Wanne können passende Handwaschbecken, Duschwannen und Wandpaneele angefertigt werden.

› Nordwest ‹

Wieder auf Kurs

Nach dem Verlustjahr 2002 konnte das Hagener Verbundgruppen-Unternehmen Nordwest Handel AG nach eigenen Angaben für 2003 wieder ein positives Gesamtergebnis von 0,6 Millionen Euro (Vorjahr: -4 Millionen Euro) erwirtschaften. In Folge der anhaltenden Rezession in der

Bauwirtschaft verringerte sich jedoch das Geschäftsvolumen um 8,3 % auf 2068 Millionen Euro. Hierbei entwickelte sich das Zentralregulierungsgeschäft leicht rückläufig auf 1914 Millionen Euro (-9,3 %). Die positive Ergebnisentwicklung in 2003 hat sich auch im Konzernabschluss niedergeschlagen. Während im Vorjahr 2002 der Verlust noch 7,8 Millionen Euro betrug, konnte das

Jahr 2003 im Konzern mit einem positiven Jahresüberschuss in Höhe von 1,4 Millionen Euro abgeschlossen werden. Zur Ergebnisverbesserung sollen neben dem gestiegenen Geschäftsergebnis insbesondere auch der Beteiligungsbereich der Heller + Köster-Gruppe in Deutschland und der Carl Steiner-Gruppe in Österreich beigetragen haben.

› Keramag ‹

3,8 % Umsatzrückgang

Die Keramag AG hat nach eigenen Angaben trotz eines Umsatzrückgangs um 3,8 % auf 132,3 Millionen Euro (Konzern: 132,8 Millionen Euro) das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit mit 22,6 Millionen Euro (Konzern: 22,6 Millionen Euro) gehalten. Der Jahresüberschuss reduzierte sich

aufgrund gestiegener Steuern von 16,3 Millionen Euro im Vorjahr auf 12,1 Millionen Euro (Konzern: 11,9 Millionen Euro). Bei einer Netto-Umsatzrentabilität in der AG von 9,2 % (Vorjahr: 11,9 %) und im Konzern von 8,9 % konnte ein Brutto-Cash-flow von 14,1 Millionen Euro (Vorjahr: 18,6 Millionen Euro) in der AG und von 14,9 Millionen Euro im Konzern erwirtschaftet werden. Die Eigenkapitalrentabilität erreichte in der AG 40 % (Vor-

jahr: 54,1 %) und im Konzern 35,2 %. Die Eigenkapitalquote ging in der AG von 39,3 % auf 33,3 % zurück, im Konzern lag sie bei 36,1 %. Erstmals seit vielen Jahren verlief das Auslandsgeschäft der Keramag rückläufig. Das Investitionsvolumen sank im Geschäftsjahr von 5,5 auf 5 Millionen Euro. Im Hinblick auf die künftige Branchenentwicklung zeigt sich der Vorstand „gedämpft optimistisch“.



Stiebel Eltron, Adidas und Sport Bild schnüren gemeinsames Marketing-Paket

› Stiebel Eltron ‹

Marketing-Paket für Fachhandwerker

Stiebel Eltron veranstaltet zusammen mit Adidas und Sport Bild von Mai bis Dezember 2004 eine Vermarktungsaktion, um Endverbraucher für die Warmwasserbereitung mit dem DHE electronic comfort oder den Warmwasser-Wandspeicher SHZ 80 LCD electronic comfort zu sensibilisieren. Gemeinsam wirbt man mit den teilnehmenden Fachbetrieben vor Ort und in der Sport Bild. Unter dem Motto „Machen Sie den Fitness-Check“ werden Aktionsbroschüren mit Informationen zum DHE und SHZ, Produktproben von Adidas und Gewinnspielkarten verteilt. Der Fachhandwerker kann sich mit unterschiedlichen Vermarktungspaketen beteiligen. Innerhalb der Aktion bietet Stiebel Eltron einen zusätzlichen Anreiz für den Kauf eines DHE oder SHZ 80 LCD. Entscheidet sich der Endverbraucher während des Aktionszeitraums für den Einbau eines dieser Geräte, erhält er von Stiebel Eltron einen Scheck über 25,- Euro. Weitere Infos gibt es per Telefon (05 11) 16 76 71 67.

› RSP ‹

Stellenmarkt Haustechnik

Seit dem Jahr 2000 hat der Wirtschaftszweig Haus- und Gebäudetechnik einen Verlust von 100 000 Arbeitsplätzen zu verzeichnen. So ist auch die Zahl der Stellensuchanzeigen in den überregionalen Tages- und Fachzeitschriften im Jahre 2003 weiter zurückgegangen. Das Jahr war gekennzeichnet von einem weiteren rigorosen Kostenmanagement. In der Phase dieser Kostensenkungen wurden verstärkt Spezialisten für den Vertrieb, Marketing und Fertigungsoptimierung gesucht. Nach der Kostensenkungsphase sind die personellen Reserven am Ende, so dass

die Nachfrage nach Führungskräften wieder steigen wird. Qualifizierte Bewerber, die früher zu den großen namhaften Konzernen drängten, interessieren sich jetzt für den Mittelstand, weil Sie erkennen, dass dort die Arbeitsplätze immer noch sicherer sind. Während in den letzten Jahren die klassische Berufsausbildung für Top-Manager das Jura-Studium oder Ingenieursstudium war, ist diese Vormacht gebrochen. Der 1. Mann an der Spitze muss einen beruflichen Werdegang im Marketing/Vertrieb mit internationaler Erfahrung vorzeigen können und der erste „Verkäufer“ in seinem Unternehmen sein. Die Profiteure der Krisen sind die Controller, die die Kostenbremsen ausgelöst haben.

Dass die Erfahrungen der Älteren wieder etwas mehr Wert sein sollen, kann RSP nicht bestätigen. Nach wie vor sollten Bewerber nicht älter als 49 Jahre alt sein. Die Zeiten der steigenden Gehälter nur auf Grund des Lebensalters sind endgültig vorbei. Variable Vergütung basiert auf der individuellen Leistung der Mitarbeiter. Das ist zwar kein Allheilmittel für die Motivation der Mitarbeiter, aber für eine leistungsgerechte Bezahlung unverzichtbar.

Worauf wird heute bei Bewerbern geachtet? Teamfähigkeit, Belastbarkeit, Kommunikationsstärke und internationale Erfahrungen stehen im Vordergrund.

Weitere Informationen unter www.rsp-schulze.de

› Rehau ‹

Seminar zur Heizlast- berechnung

Die im Zuge der europäischen Harmonisierung eingeführte DIN EN 12831 sorgt seit einigen Monaten für reichlich Gesprächsstoff. Denn nach 20 Jahren DIN 4701 kann auf die bisherigen Erfahrungen bei den Wärmebedarfsberechnungen künftig kaum zurückgegriffen werden. Deshalb widmet die Rehau-Akademie Bau Grund dieser Norm eine aktuelle Seminarreihe. Unter dem Thema „Neue Europäische Heizlastberechnung nach DIN EN 12831“ bietet das Unternehmen in ganz Deutschland Seminare an, in denen in einer Mischung aus Theorie und Praxis einzelne Berechnungsschritte vorgestellt und am praktischen Beispiel erläutert werden. Die Fachveranstaltungen werden durch eine Präsentation der Software Rauwin/Raucad, mit der die neue Heizlast nach der neuen DIN normgerecht berechnet werden kann, abgerundet. Weitere Infos gibt es bei Rehau, Telefon (0 92 83) 77 23 85, Fax (0 92 83) 77 77 56.

› KME ‹

Fachseminare Halbjahr 2004

KME bietet im 2. Halbjahr 2004 in Osnabrück Fortbildungen für SHK-Fachhandwerker zu folgenden Themen an:

- Brand- und Schallschutz
- Sanitär- und Gasinstallation
- Heizungsinstallation und Solaranlagen
- Aktuelle betriebswirtschaftliche und rechtliche Themen im SHK-Handwerk.

Für Auszubildende wird das Fachseminar L angeboten, das sich mit Kupfer und der Verarbeitung des Werkstoffes beschäftigt, während ein Planerforum für TGA-Planer und Ingenieure auf Regelwerke und Planungssoftware eingeht. Weitere Infos sowie einen kostenlosen Schulungskatalog gibt es bei KME, Fax (05 41) 3 21-8 43 26 oder per E-Mail an: info-rohre@kme.com

› Wolf ‹

3 % Umsatzplus

Die Wolf GmbH hat nach eigenen Angaben in 2003 einen Umsatzzuwachs von 3 % bei einem Gesamtumsatz von 194,2 Millionen Euro (Vorjahr 189 Mio.) erzielt. Der Export erreichte einen Anteil von 26 % am Gesamtumsatz. Hier konnten neue Partner in Süd- und Osteuropa, Kleinasien und in China gewonnen werden.

Um die Marktposition weiter ausbauen zu können sowie aufgrund aktueller Entwicklungen im Heiztechnikmarkt, bildeten die Mainburger mit dem Großhandelsunternehmen Deinzer + Weyland eine strategische Partnerschaft und unterzeichneten zudem mit einem türkischen Anbieter für Haustechnik einen Vertrag über die strategische Zusammenarbeit.