



> Metabo <

Dr. Haupt wird Vorstandsvorsitzender

Nach dem plötzlichen Ende seiner Tätigkeit als Geschäftsführer von Duscholux Deutschland und Sprecher der Duscholux Holding Anfang des Jahres ist Dr. Johannes Haupt (43) nun zum Vorstandsvorsitzenden der Metabo AG ernannt worden. Das im schwäbischen Nür-

tingen ansässige Unternehmen setzte im letzten Jahr mit ca. 2600 Mitarbeitern 380 Millionen Euro um.

> Hansgrohe <

Musial bleibt doch im Schwarzwald

Nach dreijähriger Tätigkeit für die Schwarzwälder Armaturenschmiede wollte Vertriebsleiter Thomas Musial (40) die Hansgrohe AG eigentlich verlassen um sich einer neuen Aufgabe zu widmen. Dies meldeten bereits diverse Informationsdienste. Nun haben sich Hansgrohe und Musial doch noch geeinigt. Es gelang den Schlichtern den Vertriebsprofil wieder fest ins Vertriebsteam einzubinden.



Leider hat sich in der letzten Ausgabe ein Fehler eingeschlichen. Die Internetadresse des Top-20-Kreativ-Badplaners Holger Steup lautet richtig:

www.steup.de

> Jung <

Verkaufsregion Nord und Fertigung unter neuer Leitung

**Verstärken
Vertrieb
und Pro-
duktion
(v. l.):
Hans-Peter
Werner
und Roland
Liedtke**



Zum 1. Oktober 2004 übernahm Hans-Peter Werner (52) für Jung Pumpen die Verkaufsleitung in der Region Nord, während Roland Liedtke (45) die Fertigung in Steinhagen verantwortet. Werner kommt von Duscholux und war dort zuletzt als Regionalverkaufsleiter tätig. Liedtke führte zuvor sieben Jahre verantwortlich den Produktbereich Pumpensysteme bei Hanning Kahl.

› Fachverband NRW ‹

Landesinnungsmeister Peters und Vize Brinker zurückgetreten

Auf der Mitgliederversammlung des Fachverbandes NRW Anfang Oktober in Kevelaer sind Landesinnungsmeister Rudolf Peters und Stellvertreter Udo Brinker überraschend zurückgetreten. Bereits seit geraumer Zeit gab es kontroverse Diskussionen rund um Finanzierung und Durchführung des im Mai 2002 eingeweihten Fachverbandneubaus in der Düsseldorfer Lindenstraße. Im letzten Jahr war Manfred Pelzer, Mitglied im Bauausschuss und mit der haustechnischen Planung betraut, von allen Ämtern (u. a. Vorstand NRW und ZVSHK) zurückgetreten.

Die Kosten für das Gebäude waren von den ursprünglich genehmigten vier Millionen auf ca. sechs Millionen Euro in die Höhe geschneit. Abrechnung und Ausführung gestalteten sich schwieriger als gedacht, die Finanzierung musste geändert werden. Eigentlich hatten sich die Wogen um den Neubau wieder geglättet. Gemäß dem letzten Konzept soll er, bis auf Zinsrückzahlungen in einen eigenen Fachverbandsfond, in zwölf Jahren bezahlt sein. Anlass der Eskalation auf der Mitgliederversammlung war nun eine vom Fachverband geleistete Schlusszahlung an den mittlerweile im Konkurs befindlichen Elektriker. Die hätte laut einem früheren Beschluss der Mitgliederversammlung deren Zustimmung bedurft. Infolgedessen sahen sich Landesinnungsmeister Peters und Hauptgeschäftsführer Dr. Geißdörfer in Kevelaer massiven Angriffen aus den Reihen einzelner Innungen ausgesetzt. Um dieses unselige Kapitel letztlich zu beenden traten daraufhin Landesinnungsmeister und Rudolf Peters und Stellvertreter Udo Brinker zurück. Beide haben sich jahrzehntelang für die Interessen des SHK-Handwerks in NRW eingesetzt. Der Vorsitz wird bis auf weiteres von dem bisher als zweiter Stellvertreter agierenden Münsteraner Dieter Lackmann geführt. Demnächst sollen Neuwahlen anberaumt werden.



Fachverband mit wenig Fortüne: Vor Baubeginn freuten sich (v.l.) Bauausschussvorsitzender Udo Brinker, Landesinnungsmeister Peters, der damalige ZVSHK-Präsident Heidemann, Manfred Pelzer und NRW-Hauptgeschäftsführer Dr. Geißdörfer am Modell



Großzügige Präsentationsflächen prägen den Grohe-Auftritt im Hamburger Articulation Plaza

> Grohe <

Neuer Showroom im Hamburger Stilwerk

Nach der letztjährigen Premiere in Düsseldorf eröffnete Grohe am 30. September das zweite Articulation Plaza. Die Ausstellung wurde als „Schaufenster zur Marke“ konzipiert, um Endverbraucher in Fragen Design, Material und Stil zu beraten. Im Anschluss an die Beratung empfehlen die Grohe-Mitarbeiter Installateure, die das Bad der Besucher in der gewünschten Form einrichten. Ein Verkauf der Produkte findet in der Articulation Plaza nicht statt. Das Programm umfasst Armaturen, Accessoires, Brausen und Duschsysteme.

> IKK Nürnberg <

Jubiläumsmesse mit Rekordzahlen

Den Besuchern bot sich ein wahrlich multinationales Bild. Über 90 Nationen trafen sich zum Branchenereignis in Nürnberg. Vom 13. bis 15. Oktober feierte dort die Internationale Kälte-Klimamesse (IKK) ihren 25. Geburtstag. Laut dem Inhaber und Veranstalter der Messe, dem Verband Deutscher Kälte-Klima-Fachbetriebe (VDKF), reisten 27 000 Besucher nach Nürnberg, 15 % mehr als zwei Jahre zuvor. Auch die Ausstellerzahl stieg um 10 % auf 881. Bekanntlich wechselt die IKK im Zwei-

Jahresmodus mit dem Standort Hannover. Mittlerweile kann die Weltleitmesse für gewerbliche Klimatechnik auch auf eine breite Ausstellerpalette im Bereich der Raumklimatisierung verweisen. Im europäischen Markt für Kälte- und Klimatechnik mit einem jährlichen Volumen von rund 27 Milliarden Euro nimmt Deutschland mit rund 9,5 Milliarden die Spitzenposition ein. Trotz der Tatsache, dass die IKK in Nürnberg wesentlich mehr Besucher als ihr Pedant in Hannover anlockt und auch mehr Aussteller anzieht, soll die nächste Veranstaltung wieder Anfang November 2005 in Hannover stattfinden.

› IEU ‹

Wandgeräte mit Gas-Brennwerttechnik gefragt

Nach Informationen des Initiativkreises Erdgas & Umwelt (IEU) haben sich im Jahr 2003 etwa 60 % aller Heizungskäufer für wandhängende Gasgeräte entschieden. Die meisten Verbraucher wählten dabei Wärmeerzeuger mit Gas-Brennwerttechnik. An den 715 000 verkauften Kesseln hatten wandhängende Gas-Brennwertgeräte einen Anteil von 36 %. Für Gasheizungen entschieden sich 73 % aller Käufer, für Ölkessel 27 %. Weitere Infos gibt es unter www.ieu.de oder per Telefon (0 18 02) 34 34 52.



Die Mehrzahl der Verbraucher entscheidet sich für Gas-Brennwert-Wandgeräte

› Werbeeinträge ‹

Start-Angebot von GoYellow.de

Bei Deutschlands neuer Findmaschine GoYellow.de sind alle Werbeeinträge bis 31. Dezember 2004 kostenlos: Kunden, die ihr Angebot jetzt un-

ter www.GoYellow.de einstellen, bezahlen erst ab Januar 2005 den Preis von einem Euro pro Tag. Der Eintrag läuft über ein Jahr, kann jedoch monatlich gekündigt werden. Neben der ausführlichen Beschreibung ihres Angebots können Inserenten Bilder, Logos und bis zu fünfzig Such-

begriffe angeben, unter denen sie gefunden werden möchten. Zu diesen Begriffen zählen beispielsweise Marken, Produkte oder spezielle Modellbezeichnungen. Jeder Inserent erhält ein Passwort und kann so seine Einträge ändern, wann er will. Weitere Infos gibt es per E-Mail an: anja.meyer@varetis.de.

› Solarwärme ‹

Kostenlos registrieren

Ab dem 15. November 2004 können sich SHK-Handwerksbetriebe kostenlos in die Solarexperten-Datenbank der Initiative Solarwärme Plus eintragen. Unternehmen, die in der Datenbank gelistet sind, werden von der Initiative über die telefonische Solar-Hotline und die Internetseite an interessierte Hausbesitzer vermittelt. Zusätzlich zur kostenlosen Registrierung werden kostenpflichtige Werbe- und Beratungsmaterialien angeboten. Außerdem erhalten alle, die sich bis zum 15. November kostenpflichtig als Vollmitglieder anmelden, das neue EnEV-Beratungshandbuch „Heizungsbau spezial“. Weitere Informationen gibt es unter www.solarwaerme-plus.info.

› Marketingpreis ‹

Deutschlands beste Spezialisten gesucht

Unter dem Motto „Anders denken lohnt sich“ wird auch im kommenden Jahr wieder der Marketingpreis des Deutschen Handwerks 2005 ausgelobt. Mit diesem 25 000 Euro dotierten Preis sollen Handwerksbetriebe ausgezeichnet werden, die sich konsequent spezialisiert haben. Ab sofort können alle Handwerksbetriebe in ihrer Bewerbung darstellen, wodurch sie sich von der Masse abheben. Dabei ist nicht entscheidend, ob die Spezialisierung bei den Produkten, Kunden oder Lieferanten liegt, sondern die Strategie konsequent und erfolgreich umgesetzt wird. Einsendeschluss für die Bewerbungsunterlagen ist der 5. Januar 2005. Weitere Infos und Ausschreibungsunterlagen gibt es unter: www.marketingpreis.de

Anzeige

› Messe Stuttgart ‹

Pellets 2004

Insgesamt 50 Hersteller, Zulieferer und Systemanbieter boten den rund 2000 Besuchern der Fachmesse Pellets 2004 am 7. und 8. Oktober einen Überblick über die Innovationen der Branche. „Der Zuwachs der Aussteller im Vergleich zum Vorjahr und der Besucheransturm spiegelt die Potenziale des Marktes wieder“, sagte Horst Dufner, Projektleiter des Veranstalters Solar Promotion GmbH. Die Pelletsbranche rechnet laut dem Deutschen Energie-Pellet-Verband e.V. (DEPV) in diesem Jahr mit zweistelligen Wachstumsraten. Auf dem parallel statt findenden Industrieforum Holzenergie tauschten sich rund 210 Experten über die aktuellen Entwicklungen und den neuesten Stand der Technik aus.