

## Firmen + Fakten

### › Kludi ‹

#### Steffan geht, Traskalik kommt

Werner Steffan, der seit 2001 im Dienste des Armaturenherstellers steht und zuletzt als Geschäftsführer Marketing und Vertrieb tätig war, wird das Unternehmen zu einem noch nicht klar definierten Zeitpunkt verlassen. Die Gründe für den Weggang Steffans liegen nach Unternehmensangaben in seiner persönlichen Situation als Wochenendpendler und dem dringenden Wunsch, seinen familiären und beruflichen Lebensmittelpunkt wieder in Deckung zu bringen. Steffans Nachfolger ist seit dem 1. April 2005 Ingo H. Traskalik, der zuletzt als



Wechsel an der Spitze von Kludi (v. l.): Werner Steffan und Ingo H. Traskalik

Geschäftsführer bei Duscholux tätig war und zuvor mehr als 18 Jahre lang beim süddeutschen Armaturenhersteller Hansa unter Vertrag stand. Nach einer entsprechenden Einarbeitungsphase soll er künftig die Marketing- und Vertriebsgeschicke der Kludi-Gruppe lenken.



### › KWC ‹

#### Stücke zum Geschäftsführer bestellt

Nachdem im Herbst 2004 die Vertrieboptimierung zwischen Hansa und KWC vollzogen

wurde, folgte auch die personelle Neuordnung. So wurde Joachim

Stücke, Direktor Vertrieb Deutschland der Hansa Metallwerke AG, zum 1. Januar 2005 zum Geschäftsführer der KWC Deutschland GmbH mit Sitz in Herrenberg bestellt. Stücke wird als weiterer Geschäftsführer neben Rudolf Légeret, KWC Unterkulm (Schweiz), verantwortlich für alle Vertriebsthemen sein. Unterstützung erhält er von den bisherigen Prokuristen Susanne Gaubatz und Heinz Kirchmann.

### › FSK ‹

#### Störkmann ist Vorsitzende



Michaela Störkmann, Managerin technischer Kundenservice bei Armacell, wurde auf der letzten Sitzung der Fachgruppe Dämmstoffe im Fachverband Schaumkunst-

stoffe e. V. (FSK) zur neuen Vorsitzenden gewählt. Die 44-jährige Diplom-Ingenieurin wird damit Nachfolgerin von Thomas Maillet, der in einen neuen Verantwortungsbereich außerhalb der Dämmstoffindustrie gewechselt ist.

### › Missel ‹

#### Krist ausgeschieden

Medienberichten zufolge trennte sich der Fellbacher Dämmstoff-Spezialist

Missel im Januar von seinem langjährigen Geschäftsführer Dieter Krist (60). Da Missel seit dem 11. November 2004 der Starnberger Beteiligungsgesellschaft Arques AG gehört, wird das Unternehmen nach dem Ausscheiden von Krist von Arques-Manager Lothar Schäfer geführt. Krist hätte am 1. Oktober sein 30-jähriges Betriebsjubiläum bei Missel feiern können. Sein Vertrag läuft noch bis Ende 2005, er wurde jedoch freigestellt.



Freigestellt: Dieter Krist

› Hoesch ‹

## Hoesch-Vial übernimmt Geschäftsführung von Schmitz

Zur allgemeinen Überraschung gab Hoesch am ersten ISH-Messtag das Ausscheiden von Peter F.J. Schmitz (43) bekannt. Im Sommer 2002 als Geschäftsführer und Sanierer

von der Inhaberfamilie nach Kreuzau geholt, verlässt er das Unternehmen. Dies, obwohl sein Vertrag über das Jahr 2005 hinausging. Unter der Führung von Schmitz wurde Hoesch innerhalb von zwei Jahren umfassend restrukturiert und den veränderten Rahmenbedingungen des Sanitär-

**Geschäftsführerwechsel auf der ISH: Peter F.J. Schmitz und Wolf-E. Hoesch-Vial (v. l.)**

marktes angepasst. Nun haben die Gesellschafter Wolf-E. Hoesch-Vial (34), Mitglied der Inhaberfamilie, zum Geschäftsführer berufen. Hoesch-Vial hat in den letzten zwei Jahren verschiedene Stationen im Unternehmen durchlaufen und war bis Anfang des Jahres Beiratsmitglied. Zudem fungiert Ex-Kaldewei-Geschäftsführer Roland Schäfer seit geraumer Zeit als Berater der Familie.

› Sage Software ‹

## Bruckmaier ist Managing Director

Franz Bruckmaier (39) ist neuer Leiter des Geschäftsbereiches Handwerk bei Sage Software in Frankfurt. Er löst damit Roland Piske ab, der auf eigenen Wunsch das Unternehmen verlassen hat. Piske bleibt dem Software-Anbieter in einem zu gründenden Beirat verbunden, um den nahtlosen Übergang in der Leitung des Geschäftsbereiches zu sichern. Sage Software ist ein Unternehmen der britischen Sage-Gruppe, das sich mit 8000 Mitarbeitern und 4,3 Millionen Kunden als weltweit größter Anbieter von Business-Software für kleine und

mittelständische Unternehmen, Handwerksbetriebe und öffentliche Einrichtungen sieht. Die Gruppe erzielte 2004 einen Umsatz von 1,013 Milliarden Euro und einen Gewinn von rund 267,1 Millionen Euro. In Deutschland erwirtschaftete Sage im Geschäftsjahr 2004 einen Umsatz von 51,6 Millionen Euro und einen Gewinn von rund 11 Millionen Euro.



## › Fränkische ‹

### Pietschmann ist neuer Vertriebsleiter

Seit Jahresbeginn bietet der Geschäftsbereich Haustechnik der Fränkischen Rohrwerke das Produktprogramm Pipe6 – vorgedämmte Rohre für Fern- und Nahwärme – an. Helmut Pietschmann wird ab sofort den Vertrieb für die neue Produktrange leiten. Zuvor war er für den Aufbau der Produktion und die Entwicklung verantwortlich.

Unterstützt wird Pietschmann von Michael Aeverbeck, der sich für den Aufbau des Bereichs Fernwärme der Fränkischen einsetzen wird. Vor seinem Wechsel im Herbst 2004 zu den Königsberger Rohr-Profis hat er im Bereich Planerunterstützung, Produktentwicklung, technischer Vertrieb und Produktmanagement für Outdoor-Rohrsysteme gearbeitet.



Helmut Pietschmann



Michael Aeverbeck

## › Sanitec ‹

### Wechsel an der Spitze

Nach dem der schwedische Finanzinvestor Private Equity Fund (EQT) am 4. Februar 2005 alle Anteile der Sanitec Corporation, zu der auch die beiden deutschen Unternehmen Keramag und Koralle gehören, von BC-Partners übernommen hat, haben sich Dr. Rainer S. Simon, BC Partners und EQT darüber verständigt, dass Simon seine Position als Präsident und CEO der Sanitec mit Abschluss

des Verkaufs aufgeben wird. Mit Beendigung der Transaktion wird Lennart Sundén als Nachfolger von Dr. Rainer Simon neuer Präsident und CEO der Sanitec. Lennart Sundén wurde 1952 in Schweden geboren und arbeitete von 1977 bis 1998 in verschiedenen Positionen bei Electrolux, u. a. von 1993 bis 1998 als Präsident der Bereiche Bodenreinigung und Haushaltsgeräte. Von 1998 bis 2004 hatte er die Position des Präsidenten und CEO der schwedischen Match AB inne.

## › Aco-Gruppe ‹

### Übernahme von Möck

Die Rendsburger Aco-Gruppe plant, das Entwässerungsprogramm der Gebrüder Möck in Tübingen zu übernehmen. Die Übernahme erfolgt vorbehaltlich der Zustimmung des Gläubigeraus-

schusses auf Seiten Möck. Das Sortiment umfasst Rohre und Abläufe aus Stahl und Edelstahl, die zukünftig unter dem Markennamen Aco GM-X Entwässerungssystem angeboten werden sollen. Der Vertrieb erfolgt ab Mitte des Jahres über die Aco Passavant GmbH in Philippssthal.

## > Entwässerungstechnik <

### Zentralverband umbenannt

Der bisherige Zentralverband Gütesicherung Entwässerungstechnik (ZVGE) wurde zum Jahresbeginn in Fachverband Gütesicherung Entwässerungstechnik (GET) umbenannt und neu ausgerichtet. Seit Januar 2005 leitet Ulrich Bachon (IFG) den Fachverband als Geschäftsführer. Als wichtigste Aufgabe betrachten die GET-Mitglieder die aktive Normungsarbeit sowie die kompetente Beratung der Marktpartner. Die vielfältigen Aktivitäten des Fachverbandes werden von den technischen Kommissionen durch die Erarbeitung von weitreichenden Güte- und Prüfkriterien für die jeweiligen Entwässerungsprodukte unterstützt.

MITGLIEDER DES FACHVERBANDES GET	
 <b>ACO</b> passivdrän?	ACO Passivdrän GmbH www.aco-passivdran.de
 <b>JA Wassertechnik</b>	JA Wassertechnik GmbH & Co KG www.ja-wassertechnik.de
 <b>Berika</b>	Berika Entwässerungen GmbH & Co. KG www.berika.de
 <b>Buderus</b>	Buderus Kanalguss GmbH www.kanalguess-buderus.de
 <b>DALLMER</b> Wasser + gut abwanert!	Dallmer GmbH & Co KG www.dallmer.de
 <b>KESSEL</b>	KESSEL GmbH www.kessel.de
 <b>mall</b> entwässerung	Mall GmbH www.mall.info
 <b>LGA</b>	LGA Qualitest GmbH www.lga.de
 <b>ifb</b>	ifb – Fachvereinigung Betriebs- und Regenwasserentwässerung e.V. www.ifb.de
 <b>Stadt Braunschweig</b>	Stadt Braunschweig www.braunschweig.de
 <b>ost</b>	ost – Abwasser- und Sanitärtechnik R. K. Tröskler
... starke Marken für hohe Qualitätsstandards!	

## > SHKG Leipzig <

### Hoffnungsschimmer für 2007

Der Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH) unterstützt mit einem klaren Votum die SHKG 2007 in Leipzig. Anlässlich der Sitzung des SHKG-Kuratoriums wurde Andreas Lücke, Geschäftsführer des BDH, zum Stellvertreter des Kuratoriumsvorsitzenden Bruno Schliepke gewählt.

Der BDH-Geschäftsführer resümierte, es habe in der Vergangenheit viele Diskussionen um das Für und Wider von regionalen Veranstaltungen gegeben. „Der Fachhandwerker als unser Kunde und potenzieller Messebesucher ist stark regional orientiert. Aus diesem Grunde werden wir die SHKG als wichtigste Messe für den Osten Deutschlands unterstützen“, so Lücke. Sie soll vom 26. bis 29. September 2007 stattfinden. Ob die Sanitärschiene auch mit von der Partie ist, bleibt zumindest fraglich. Die Interessenvertretungen IFS und AGSI lehnen die Durchführung der SHKG-Leipzig zur Zeit noch kategorisch ab.



Verleihung des European Product Award 2005 (v. l.): Achim Zimmer (Geschäftsführer EDT) und Wilo Vertriebsleiter Peter Stamm

### > EDT <

## Wilo ausgezeichnet

Die Hocheffizienzpumpe Wilo-Stratos ist von der European Wholesale Cooperation (EDT), einem Zusammenschluss europäischer Großhandels-Kooperationen, zum Produkt des Jahres gewählt und mit dem European Product Award 2005 ausgezeichnet worden. Der Preis wurde im Rahmen der ISH in

Frankfurt offiziell übergeben. Jedes Jahr zeichnet das europäische Netzwerk mittelständischer Sanitär- und Heizungsgroßhändler ein herausragendes Produkt aus. Besonders innovative und hochwertige Produkte, die ausschließlich über den dreistufigen Vertriebsweg verkauft werden, stehen im Fokus des European Product Award, der 2004 zum ersten Mal verliehen wurde.

### > IFS <

## Enttäuscht über Absage zur Öffnung der GH-Ausstellungen

Das Industrieforum Sanitär (IFS) zeigt sich enttäuscht über die Nachricht des ZV-SHK, die Öffnung der Großhandelsausstellungen sei vom Tisch (SBZ 6/2005). Dies hätte nach Ansicht des IFS-Präsidenten, Dr. Karl Spachmann, ein Schritt „aus eigener Kraft“ zur Belebung des Geschäfts sein können. „Der Verlautbarung nach sind wir“, so Spachmann, „an den Ausgangspunkt der Diskussion über die notwendige und erfolgversprechende Weiterentwicklung unserer Vertriebsschiene zurückgekehrt.“ Bekenntnisse der Verbände zum dreistufigen Vertriebsweg reichten aber nicht aus, um der Erosion des dreistufigen Vertriebsweges erfolgreich zu begegnen, zumal wenn diese Bekenntnisse in den Betrieben nicht mitgetragen würden. Zweistufiger überzeuge man zur Rückkehr nur mit attraktiveren Geschäftsmodellen, nämlich mit

Modellen, die ein besseres Geschäft erwarten ließen. Die Großhandelsausstellung als Point of Sale hätte ein solches Modell sein können. Spachmann hierzu weiter: „Immerhin sind Fehlentwicklungen nun offiziell erkannt. Der Weg, sie zu beseitigen, bleibt allerdings im Dunklen. Klar zu sein scheint nur eins: Die Verantwortung für Fehlentwicklungen sucht man immer erst beim anderen, im Zweifelsfall bei der Industrie.“



IFS-Präsident Dr. Karl Spachmann: „Bekenntnisse der Verbände zum dreistufigen Vertriebsweg reichten nicht aus, um der Erosion erfolgreich zu begegnen.“

## › Villeroy & Boch ‹ Standortsicherung kostet 330 Arbeitsplätze

Wie die Villeroy & Boch AG mitteilt, soll das Sanitärwerk in Mettlach modernisiert und damit langfristig gesichert werden. In diesem Zusammenhang habe die Unternehmensleitung mit den Arbeitnehmervertretern und den Verantwortlichen der Gewerkschaft eine Vereinbarung über die nachhaltige Sicherung des Produktionsstandortes Mettlach getroffen, die auch Beiträge der Arbeitnehmerseite enthielte. Die Umstellung von konventionellen Gießverfahren auf Druckgusstechnologie und die Automatisierung und Verknüpfung der Fertigungsprozesse würde

bis Ende 2007 zu einem sozialverträglichen Abbau von 330 Beschäftigten führen. Derzeit seien in dem Unternehmensbereich Bad und Küche 4000 Personen beschäftigt, davon 1162 an der Saar. Das Investitionsvolumen in die neuen Anlagen betrage 10 Millionen Euro.

Gleichzeitig gab der Konzern für das Geschäftsjahr 2004 eine Umsatzsteigerung um 3 % von 410 auf 421 Millionen Euro bei einer gleichzeitigen Verbesserung des EBIT von 11 auf 26 Millionen Euro für die Unternehmensbereiche Bad und Wellness bekannt. Der Auslandsanteil habe sich auf nunmehr 75 % erhöht. Im Konzern konnte gegenüber dem Vorjahr der Umsatz strukturbereinigt von 925 Millionen Euro auf rund 960 Millionen Euro erhöht werden.

## › Kessel ‹ Vertrieb neu organisiert

Kessel hat seinen Vertrieb neu organisiert. Die Außendienstmitarbeiter unter Leitung von Alexander Kessel sind nun speziell für den Bereich Handel, Projekte oder Schächte zuständig. Die Struktur des Innendienstes wurde analog entsprechend umgestellt. So soll der Außendienst Handel Fachhändler und Verarbeiter individueller betreuen können – beispielsweise durch Schulungen für Mitarbeiter und Kunden, die Klärung technischer Fragen

und die Vorbereitung von Verkaufsfaktionen. Der 13-köpfige Außendienst Handel kümmert sich hauptsächlich um die Warengruppen Rückstau, Abläufe, Hebeanlagen und Regenwassernutzen. Für den Außendienst Projekte sind zukünftig deutschlandweit sieben Mitarbeiter unterwegs, die Bauvorhaben gemeinsam mit Planern, Verarbeitern und Händlern koordinieren. Für den Außendienst Schächte sind sechs Mitarbeiter im Einsatz.



Die neue Struktur soll den Kessel-Vertrieb in Fahrt bringen

# Firmen + Fakten

## › Handel/Handwerk ‹

### Marketingforum mit zehn Seminaren

Als Auftakt zum „Gienger-Emmel-Marketing-Forum 2005“ wurden den etwa 70 Kunden der beiden Großhandelshäuser vier Kurzvorträge zum SHK-Marketing sowie eine Podiumsdiskussion unter dem Titel „Das Image der Handwerksbetriebe“ geboten.

Eine Kernaussage aller Referenten bezog sich auf ein effizientes Mikromarketing als permanente Anstrengung des Handwerkers in seinem unmittelbaren Einzugsgebiet. Mit entsprechender regelmäßiger Werbung, Öffentlichkeitsarbeit etc. würden sich Bekanntheitsgrad und Image am erfolgreichsten fördern lassen. Insbesondere die

Pflege der Stammkunden, so eine weitere wichtige Botschaft, generiere einen zuverlässigen und preislich auch auskömmlichen Umsatz für den Handwerksbetrieb.

Als Zielsetzung für die Marketinginitiative nannte Peter Schäfer, Geschäftsführer von Gienger Mannheim, die Umsetzung des Anspruchs „Kundenqualifizierung vor Kundenbindung“.

„Im Klartext heißt dies für uns: Schulterschluss mit unseren Handwerkspartnern,“ sagte Schäfer. „Denn nur in einer echten Partnerschaft gewinnen alle.“

Als Vision formulierte der Gienger-Geschäftsführer: „Die Republik braucht mehr Lust aufs Wohlfühlbad und mehr Lust auf moderne Haustechnik, mehr Lust auf Wohlgefühl und Behaglichkeit. Also mehr Lust auf uns.“ Das ausführliche Programm mit



**Gelungener Auftakt des „Gienger-Emmel-Marketing-Forum 2005“:** (vorn, v. l.): Moderator Hans Meiser, Claus Kissel, Michael von Bock und Polach, Franz Josef Meier, (hinten) Michael Schirmmacher, Peter Schäfer und Joerg Loew

den zehn kostenpflichtigen Ganztagesseminaren wie z. B. Verkaufserfolg im Kundendienst, Frauenpower im Handwerksbe-

trieb, Persönlichkeits- und Führungstraining erhalten Interessenten per Telefon (06 21) 87 84-0.



Die Fachschüler der Theodor-Litt-Schule veranstalten ihre dritte kostenfreie Fachtagung

### › Fachtagung ‹

## Innovative Gebäudetechnik in Europa

Die Studierenden der Fachschule für HLK-Technik, Gießen, werden am Dienstag, dem 3. 5. 2005 die Fachtagung „Innovative Gebäudetechnik in Europa“ durchführen. Die eintägige Veranstaltung (8.30 bis 15.30 Uhr) findet in den Räumen des Fachverbandes SHK Hessen statt (Sandkauterweg 15,

35394 Gießen). Folgende Themenbereiche werden erörtert:

- Entwicklung und Demonstration von Brennstoffzellen-Heizgeräten
- Standard-Controller in der HLK-Technik
- Heizen und Kühlen mit Geothermie
- Gasinstallation mit Kunststoffrohr

Um formlose Voranmeldung zu dieser kostenfreien Veranstaltung per E-Mail (HLKGies senTLS@aol.com) wird gebeten.

### › Seminarreihe ‹

## Deckenkühl- und Heizsysteme

Zum Frühjahr 2005 starten Zehnder, Oventrop und Wilo die Seminarreihe zu den Themenbereichen Deckenkühl- und Heizsysteme. Ab dem 13. April beginnt die Veranstaltungsserie, in deren Rahmen die Kooperationsunternehmen in insgesamt zwölf deutschen sowie zwei österreichischen Städten alles Wissenswerte zu diesem Thema vermitteln.

Anhand konkreter Projekte wird den Seminarteilnehmern innerhalb der halbtägigen Schulungen zum einen die Technik aus den Bereichen Zehnder Como Kühl- und Heizdecke, Deckenstrahlplatten sowie Kühltisch COS veranschau-

licht. Thematische Schwerpunkte innerhalb dieser Bereiche bilden neben der Klärung von Aufbau und Funktion eines Deckenkühl- und Heizsystems sowie deren zukünftige Bedeutung vor allem seine architektonische Integration und die erforderlichen Auslegungskriterien. Weitere Inhaltspunkte befassen sich mit der thermischen Behaglichkeit und der zentralen Bedeutung des hydraulischen Abgleichs innerhalb eines Systems für Strahlungsheizung und -kühlung. Abschließend wird die Auslegung eines energieeffizienten Wärme-/Kühltransportes innerhalb des Systems vorgestellt. Weitere Infos gibt es bei Zehnder, Telefon (0 78 21) 5 86-1 51, Telefax (0 78 21) 5 86-2 26 und unter [www.zehnder-online.de](http://www.zehnder-online.de).