

■ Viessmann Ahmadi neuer Forschungsleiter

Professor Dr.-Ing. Peter Hofbauer ist nicht mehr Leiter Forschung und Technologieentwicklung beim Heiztechnikhersteller Viessmann. Darauf haben sich Hofbauer und die Geschäftsleitung am 2. Dezember 1996 einvernehmlich geeinigt. Seinen Bereich übernahm Dr.-Ing. Behrouz Ahmadi, Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für den Bereich Entwicklung Heizsysteme. Professor Hofbauer bleibt dem Unternehmen als Berater verbunden.

■ Brunner Metall Marion Brunner neue Geschäftsführerin

Seit November dieses Jahres ist es amtlich: brunner metall verfügt wieder über eine neue Ge-



schäftsführerin. Dipl.-Ing. Marion Brunner, Mitinhaberin des 1982 gegründeten Unternehmens, hat jetzt gemeinsam mit Raffaello Lo Rito die Geschäftsanteile übernommen. Groß geworden ist das Unternehmen mit innovativen Qualitätsprodukten für den Fachgroßhandel und einer optimalen Logistik. Neben dem Zentrallager in Köln-Frechen bieten die Niederlassungen in Hamburg und Leipzig Lieferservice im bundesweiten 48-Stunden-Rhythmus.

■ Villeroy & Boch Peter von der Lippe neuer Vertriebsdirektor

Peter von der Lippe ist seit dem 1. Oktober 1996 neuer Vertriebsdirektor des Unternehmensbereichs Sanitär und Badausstattung von Villeroy & Boch. Nach Stationen im Consulting- und Marketingbereich der Unternehmen Unilever und L'Oréal hat von der Lippe, Diplomvolkswirt und Diplomingenieur, damit die Verantwortung für den weltweiten Vertrieb dieses Unternehmensbereiches übernommen. Dabei strebt er insbesondere eine Dymanisierung der Produktionsprozesse an: „Lange Produktzyklen – die in der Sanitärbranche allgemein üblich sind – können wir uns nicht mehr leisten. Der Verbraucher zwingt uns dazu, schneller zu reagieren. Daher muß man heute in der Lage sein, in kurzer Zeit neue Serien auf den Markt zu bringen.“

■ Honeywell Wechsel im Vorstand

Der Vorstandsvorsitzende der Honeywell Holding AG, Arnold Günther, zieht sich mit Wirkung vom 31. 12. 1996 nach 30jähriger Tätigkeit im Unternehmen aus dem operativen Geschäft zurück und tritt in den Aufsichtsrat des Unternehmens ein. Sein Nachfolger als Vorstandsvorsitzender wird Peter Müller, bisher Mitglied des Vorstandes der Honeywell Holding AG, Offenbach, und verantwortlich für den Unternehmensbereich Haus-



Arnold Günther



Peter Müller

und Gebäudeautomation. Peter Müller, Dipl.-Wirtschaftsingenieur und Dipl.-Volkswirt der Universität Karlsruhe, trat 1978 in das Unternehmen ein und war seitdem in leitenden Funktionen in den Bereichen Marketing, Produktion und Vertrieb, sowohl auf deutscher als auch auf internationaler Ebene – unter anderem drei Jahre in den USA – tätig.

■ KM Europa Metal Clausing im Ruhestand

Einer der agilsten „Macher“ der Kupfer-Branche geht in den Ruhestand: Dieter Clausing hat 37 Jahre Berufsleben hinter sich, von denen er fast 24 Jahre bei der KM Europa Metal AG in Osnabrück verbracht hat. Nach beruflichen Stationen bei Klöckner und zwei weiteren metallorientierten Unternehmen begann seine Tätigkeit bei den Kabel- und Metallwerken, später KM-kabelmetal AG und heute KM Europa Metal AG in Osnabrück, im Januar 1973. Zunächst war er zuständig für den technischen Vertrieb von Kupferwalzmaterial in der industriellen Anwendung, drei Monate später auch für Kupferrohre in diesem Anwendungsbereich. Ab April 1975 widmete er sich vermehrt dem Bereich Bauwesen, wurde 1978 Hauptabtei-

lungsleiter und erhielt 1979 Prokura. Ab Januar 1984 übernahm er die Leitung Technische Beratung Bauwesen im gesamten. Erfindungen und Patente bewiesen seine Kreativität und seinen Ideenreichtum. Dieter Clausing hat bei der KM Europa Metal AG viel bewegt, zukunftsentscheidende Impulse und Richtungen vorgegeben und gute Ideen durchgesetzt.



Dieter Clausing (M.) auf dem 8. Deutschen Klempnertag mit seinem Kollegen Fritz Röbbert (l.) und Heinz Günter Voigt

Sanitär und Heizung bald ein Beruf?

In der SBZ 22/96 haben wir zu diesem Thema ein Interview mit dem ZVSHK-Berufsbildungsexperten Josef Kulla veröffentlicht. Des weiteren wurden die SBZ-Leser aufgerufen, Ihren Kommentar sowie einen Vorschlag für eine neue Berufsbezeichnung einzusenden.

An dieser Stelle vorab herzlichen Dank für die zahlreichen Zusendungen und Kommentare. Die Auswertung sowie ein Interview hierzu veröffentlichen wir in der nächsten SBZ.

■ Interclima '97

November nach Paris

Die 15. Interclima, Fachmesse für Heizungs-, Klima- und Kältetechnik, findet von Montag, dem 3. bis Samstag, den 8. November 1997 auf dem Messegelände Paris-Nord Villepinte statt.

Die ergänzenden Fachbereiche der Batimat – sanitäre Einrichtungen, Armaturen, Fliesen, Elektrotechnik – finden erneut in unmittelbarer Nähe der Interclima statt, um den Ausstellern und Besuchern durch den „Espace Comfort“ (Komfort-Bereich) in Villepinte ein aufeinander abgestimmtes Gesamtbild zu präsentieren. (Die übrigen Ausstellungsbereiche der Batimat bleiben in Porte de Versailles und bilden dort wie 1995 den „Espace Construction“ (Bereich Bau-technik).

■ ISH '97

Zuwächse bei der Sanitärtechnik

Die Sanitärbranche legt sich bei der ISH 1997 mächtig ins Zeug. Die Nachfrage nach Ausstellungsfläche ist gegenüber der Vorveranstaltung so stark gestiegen, daß die Messe Frankfurt eine Leichtbauhalle aufstellen wird, um den zusätzlichen Flächenbedarf zu decken. Dort werden neben den italienischen Anbietern von Sanitärtechnik, die bislang in der Halle 7 beheimatet waren, über 100 neue Firmen ihre Produkte präsentieren. Als Halle 3A fügt sich die neue Leichtbauhalle nahtlos in die Runde der „Sanitärhallen“ 1, 2, 3 und 4 ein, was die Wege für den Messebesucher verkürzt und den Überblick erleichtert.

■ Pneumatex

Neuer Vertriebsleiter

Gerald Caller ist seit dem 1. November 1996 bei dem Bad Kreuznacher Unternehmen für wärme- und kältetechnische Anlagen als neuer Vertriebsleiter tätig. Der Betriebswirt und Ingenieur Caller war vor der Übernahme seines neuen Verantwortungsbereiches erfolgreich als



Niederlassungsleiter für einen namhaften Hersteller der Heizungsbranche tätig. Nach 26-jähriger Branchentätigkeit verfügt er über fundiertes Fachwissen. Der Schwerpunkt seiner neuen Tätigkeit besteht zunächst in der Neuorganisation der Vertriebsaktivitäten sowie der unterstützenden Tätigkeit im operativen Bereich.

■ Grohe

Werk in Portugal

Die Friedrich Grohe Portugal, Componentes Sanitários Lta., eine Tochter der Grohe-Gruppe (1,2 Milliarden DM Umsatz/5000 Mitarbeiter), hat am 10. Dezember 1996 den Grundstein zu ihrem neuen Werk im portugiesischen Albergeria-a-Velha gelegt. Damit investiert der weltweit führende Hersteller sanitärtechnischer Produkte und Systeme Finanzmittel von rund 60 Millionen DM in seine neue, südlich von Porto gelegene, voll-

stufige Sanitärarmaturenfabrik. Das Werk wird Ende 1997 in Betrieb genommen. Im Jahre 2000 sollen dort nach Abschluß der Endausbaustufe rund 250 Mitarbeiter für rund 70 Millionen DM pro Jahr Sanitärarmaturen produzieren.

■ Keramag

Hans Scholten 50 Jahre im Unternehmen

Auf eine fünfzigjährige Mitarbeit bei der Keramag AG kann Hans Scholten zurückblicken. Bereits die kaufmännische Lehre absolvierte Hans Scholten in den Keramischen Werken. Nachdem er im Werk Wesel als Einsatzdisponent und später als Einsatzleiter tätig gewesen war, kam der Jubilar Ende 1958 in die Hauptverwaltung nach Ratingen, wo er im Bereich Verkauf arbeitete. Seit 1972 mit Prokura ausgestattet, leitete Scholten ab Januar 1980 den Verkauf Inland



der Keramag. In den fünfzig Jahren seiner Tätigkeit für das Ratinger Unternehmen hat Hans Scholten manche Höhen und Tiefen des Marktes mitvollzogen und beeinflusst. Nach seinem 65. Geburtstag im September 1996 wird er zum Jahresende in den Ruhestand treten.

■ Hüppe

Wechsel in der Geschäftsführung

Dr. Eckhard Keill übernimmt zum 1. 1. 1997 die Gesamtverantwortung als Geschäftsführer der Hüppe-Gruppe. Dipl.-Kfm. Rolf Gerwien, über 20 Jahre lang Geschäftsführer und Vorsitzen-



Rolf Gerwien

der der Geschäftsführung bei Hüppe, wurde durch die Masco Corporation zu neuen Aufgaben berufen. Er berät zukünftig als „Vice president Research & Business Development“ die Europa-Organisation der Masco Corporation, die aufgrund des fortgesetzten Wachstums der Gruppe in Europa verstärkt werden soll.

Rolf Gerwien und Dr. Eckhard Keill, der bereits seit 1990 als Geschäftsführer für Marketing & Vertrieb im Unternehmen tätig ist, hatten in den zurückliegenden Jahren gemeinsam am Aufbau einer modernen Managementstruktur gearbeitet.

In seine neue Position wurde Rolf Gerwien berufen, um vor dem Hintergrund seiner langjährigen Erfahrungen im Unternehmensmanagement die Zusammenarbeit sowie Synergien zwischen den europäischen Masco-Gesellschaften zu fördern. Da einige Gesellschaften auch in der Sanitärwirtschaft zuhause sind, bleibt Rolf Gerwien der Branche verbunden.

Als Geschäftsführer des Unternehmens war Rolf Gerwien seit April 1975 tätig.

Neben seiner Tätigkeit im Unternehmen engagierte er sich stets für die Belange der Sanitärbranche. Als Gründungspräsident lenkte er ab 1978 zehn Jahre lang die Initiativen des Arbeitskreises Duschabtrennungen ADA e.V., von 1988 bis 1992 war er Vorsitzender der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft VDS e.V., deren Vorstand er bis 1996 angehörte. 1989 wurde Rolf Gerwien das Bundesverdienstkreuz am Bande verliehen.



Dr. Eckehard Keill

Umfrage Wohin geht's 1997?

Allen Prognosen zur Folge wird 1997 nicht besser oder gar noch härter als das letzte Jahr. Dr. Allan Spenc macht derzeit wieder eine Trendanalyse im SHK-Handwerk. Die Betriebe oder Verbände, die sich daran beteiligen, erhalten kostenlos die in ihrer Region ermittelten Ergebnisse. Unterlagen gibt es unter Fax (0 22 61) 4 40 50. Vertraulichkeit ist garantiert, da die Fragebögen bei einem Notar gesammelt und die Namen von den Antwortbögen getrennt werden.

Reznor Hubert Frech geehrt

Seit über 100 Jahren fertigt Reznor direktbefeuerte Gaswärmeluftgeräte mit atmosphärischen Brennern und verfügt in diesem Bereich über eine Gerätepalette von 10 bis 600 kW. Für seine



Reznor-Geschäftsführer Joseph Beck (l.) bei der Übergabe des Geschenks an Hubert Frech

25jährige, erfolgreiche Vertriebstätigkeit in Baden-Württemberg wurde Hubert Frech aus Stuttgart von der Geschäftsführung des Unternehmens geehrt. Begonnen hatte Frech seine Arbeit noch unter der Flagge von ITT.

BM Bau Öl-Niedertemperaturkessel mit Brennwertnutzung gefördert

Das am 1. Januar 1996 gestartete Förderprogramm unterstützt in den alten Bundesländern energiesparende Maßnahmen an Altbauten mit zinsgünstigen Darlehen. Hierzu zählt neben Wärmeschutz-Verbesserungen auch die Installation moderner Öl- oder Gas-Brennwertkessel, vorausgesetzt die bestehende Heizung ist älter als zehn Jahre. Nach der bisherigen Auslegung des Förderprogramms wurden nur Brennwertkessel mit integriertem Kondensationsbereich berücksichtigt. Öl-Niedertemperaturkessel mit einem nachgeschalteten Abgaswärmetauscher waren nicht förderungswürdig. Die Einbeziehung von Öl-Niedertemperaturkesseln mit

Brennwertnutzung in das CO₂-Minderungsprogramm ist aus IWO-Sicht denn auch nur ein Teilerfolg. IWO fordert darüber hinaus, die Öl-Niedertemperaturtechnik generell zu fördern. Anträge für zinsgünstige Darlehen im Rahmen des Förderprogramms können bei Banken und Sparkassen gestellt werden. Der Darlehenshöchstbetrag liegt bei 300 DM je Quadratmeter Wohnfläche

Hamburg Solaranlage eingeweiht

Im Rahmen eines offiziellen Festaktes wurde die Solaranlage im Ausbildungszentrum Fabriciusstraße der Landesinnung Hamburg eingeweiht. Die Flachkollektoren von Solar Diamant unterstützen zum einen die Warmwasserbereitung im Ge-

sichtigung der Solaranlage durch Endkunden mit oder ohne Begleitung von Mitgliedsbetrieben der Innung möglich. Außerdem ist geplant, Seminare, Beratungstage und kleine Messen rund um die Solartechnik durchzuführen. Die durch die Hamburger Umweltbehörde geförderte Anlage wurde in Eigenleistung mit Auszubildenden installiert.

Uni Göttingen 66 % ohne Nachfolger

Eine Untersuchung des Göttinger Seminars für Handwerkswesen zeigt, daß der Strukturwandel im niedersächsischen Handwerk zu einem erheblichen Teil über Schließungen und Neugründungen von Betrieben stattfindet. Nur etwa ein Drittel der Betriebe wird an einen Nachfolger, der in 50 Prozent der Fälle aus der eigenen Familie stammt, übergeben. Außerdem ist die Altersstruktur der handwerklichen Betriebsinhaber ungünstig. Die



Solartechnik fürs Ausbildungszentrum (v. l.): Obermeister Arnold Rückert, Umweltsenator Dr. Fritz Vahrenholt und Handwerkskammerpräsident Dieter Horchler

bäude und dienen zum anderen zu Demonstrations-, Aus- und Fortbildungszwecken. Nach Voranmeldung ist auch eine Be-

hälfte hat das fünfzigste Lebensjahr bereits vollendet. Da die Inhaber mit durchschnittlich 61 Jahren in den Ruhestand gehen, folgt daraus, daß in den nächsten Jahren ein Anstieg der Löschungen in der Handwerksrolle zu erwarten ist.

■ Grünbeck 39,5-Stunden-Woche

Das Jahr 1996 war bedingt durch die anhaltende Schwäche sowohl im privaten als auch im öffentlichen und industriellen Baubereich für die Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH als deren Zulieferer besonders schwierig. Der Start in das Jahr 1997 erfolgt unter zwei positiven Aspekten für die langfristige Entwicklung des Unternehmens. 1. Bedingt durch qualitative und quantitative Verstärkung der technischen Vertriebsorganisation wurde für 1997 ein Auftragspolster geschaffen, das deutlich über dem Durchschnitt liegt.

2. Nach langen und schwierigen Gesprächen zwischen Betriebsrat und Geschäftsleitung wurde ein Kompromiß gefunden. Alle sozialen Leistungen wie z. B. Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld und auch 100%ige Lohnfortzahlung sowie eine Arbeitsplatzgarantie und die Beibehaltung der hohen Ausbildungsquote wurden zugesichert. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens verzichten dafür auf eine Lohnerhöhung per 1. 1. 1997 und waren gleichzeitig bereit, die wöchentliche Arbeitszeit von derzeit 38,5 auf 39,5 Stunden anzuheben, damit das bestehende Auftragsplus ohne Kostenmehrung bearbeitet werden kann.

Nach Überzeugung von Geschäftsführer Walter Ernst war dieses auch im Sinne des Firmengründers Josef Grünbeck getroffene Verhandlungsergebnis nur auf der Basis des sog. „Grünbeck-Modells der sozialen Partnerschaft“ möglich.

■ ADA Verkaufsförderungskampagne

Seiner kürzlich veröffentlichten Erläuterung zur Einzelhandelsfrage hat der Arbeitskreis Duschabtrennungen (ADA) e.V., jetzt eine ungewöhnliche Verkaufsförderungskampagne folgen lassen.

Die Initiative zielt darauf ab, den Besuchern von Badausstellungen und Ladengeschäften die praktischen Vorzüge hochwertiger Duschabtrennungen sowie die Leistungsvorteile des sanitären Dreierbündnisses zu verdeutlichen. In diesem Sinne wurde ein Aktionspaket entwickelt, das Poster, Info-Folder und Aufkleber „Duschabtrennungen in deutscher Markenqualität“ zur Kennzeichnung aller ausgestellten Produkte der genannten Hersteller umfaßt. Cartoons sorgen für einen hohen Aufmerksamkeitswert.



Unter der Überschrift „Für mehr Lebensfreude & Fitness“ nennt das Aktions-Poster „10 gute Argumente pro Markenqualität“ und sensibilisiert damit die Kritikfähigkeit von Bauherren und Modernisierern gegenüber den qualitativ oft zweifelhaften Billigangeboten fachfremder Vertriebsformen.

Interessierte Badprofis können Poster unter Telefax (02 02) 9 70 10 50 abrufen.

■ Photovoltaik Firmen organisieren sich im DFS

60 Photovoltaikfirmen trafen sich Ende November in Frankfurt, um die Situation ihrer Branche zu diskutieren und zukünftige Aktivitäten festzulegen. Gemeinsam mit den neuen deut-

schen Photovoltaik-Herstellern sehen die Großhändler und Fachbetriebe großen Bedarf, die Strukturierung der Branche voranzutreiben, um den großen Aufgaben der Zukunft gewachsen zu sein. Mit verstärkter Öffentlichkeitsarbeit will ihr Branchenverband DFS die Photovoltaik als heute schon sinnvolle Technik ins Bewußtsein der Bürger bringen. Die Firmen hatten 1996 mit vielerlei Schwierigkeiten zu kämpfen, können das Jahr jedoch mit wachsenden Umsätzen abschließen und rechnen mit einer weiter steigenden Nachfrage nach Solarstromanlagen. Der Deutsche Fachverband Solarenergie, DFS, hatte die Photovoltaikfirmen eingeladen, um über die Strukturen der Branche zu sprechen.

■ Janox Im Internet

Wer sich via Franchising im Heizungs- und Klimabereich selbständig machen will, kann sich jetzt auch im Internet informieren: Janox, der spezialisierte Dienstleister für das Reinigen, Konservieren und Warten von Heizungs-, Kühl- und Brauchwasseranlagen, informiert jetzt auch via Computernetz über sein Franchise-Konzept. Unter der Adresse „<http://www.franchise-net.de/janox.html>“ können die Informationen rund um das Janox-System abgerufen werden. rund 20 Franchise-Partner haben sich inzwischen Janox angeschlossen. Weitere Partner werden gesucht, die den von Janox garantierten Korrosionsschutz als Dienstleistung anbieten.

■ Landis & Staefa Seminarprogramm '97

Von Landis & Staefa liegt jetzt das komplett überarbeitete Seminarprogramm 1997 für die Bereiche Heizungs-, Lüftungs-, Klimaregelung vor. Seminare über „Anlagentechnik in der Managementebene“ werden genauso angeboten wie „Inbetriebnahme und Service“, „Planen und Anbieten“ sowie „Fernwärme“. Die zum Teil

mehrtägigen Schulungen finden in den Seminarzentren Düsseldorf, Leinfelden-Echterdingen, Frankfurt, Berlin, Hamburg, Wachau bei Leipzig, München und Nürnberg statt. Auf besonderen Wunsch werden individuelle Seminare in einem der Schulungszentren aber auch vor Ort an einer installierten Anlage durchgeführt.

Interessenten erhalten die Broschüre mit dem kompletten Seminarprogramm von:

Landis & Staefa, Schulungszentrum, 40549 Düsseldorf, Fax (02 11) 5 20 42 88

■ TC Thermconcept Seminare für Planer

Harte Facts für Softwareanwender bietet TC im Rahmen von Intensivseminaren für Planer an. Dabei geht es sowohl um die Planungssoftware zur Badgestaltung Teceplasarit, als auch um Tecedendrit DIN 1988 für Windows, die aktuelle Pla-



nungssoftware zur Rohrnetzbeurteilung für TC-Quickpipe, Teceflex und Teceprofil-Module. Die Termine und Veranstaltungsorte für das erste Halbjahr 1997 stehen fest. Die Finanzplanung ist davon nicht betroffen, denn die Teilnahme ist kostenlos. Interessenten sollten sich baldmöglichst – per Telefax (0 25 72) 8 81 68 – bei Thermconcept anmelden.