

### ■ **Viessmann** **In schwierigem Markt behauptet**

Zurückgehende Baukonjunktur und die geringe Bereitschaft zur Heizungsmodernisierung haben die Umsätze der Heiztechnik-Branche 1995 schrumpfen lassen. 1996 stagnierte der Markt. Viessmann erzielte mit 1,7 Mrd. DM den gleichen Umsatz wie 1995. Dies sei auf Umsatzsteigerungen im Export und Mengenwachstum mit dem Basisprogramm zurückzuführen sowie eine preiswerte Produktlinie, die das Unternehmen 1995 in den Markt eingeführt hatte, erläuterte der geschäftsführende Gesellschafter Dr. Martin Viessmann. So habe Viessmann trotz geringfügig niedrigerem Umsatz im Inland den Marktanteil erhöhen können. Für 1997 sah Viessmann bestenfalls einen stagnierenden Markt.

### ■ **Kooperation** **Simplex Wilfer & Rossweiner**

Zum 1. September 1996 hat Manfred Wilfer, alleiniger geschäftsführender Gesellschafter der Simplex Wilfer GmbH die Mehrheitsanteile der Rossweiner Armaturen und Meßgeräte GmbH, 04737 Rosswein, übernommen.

Dr. Carl-Friedrich Reuther und Klaus Meyer sind nach wie vor Gesellschafter der Rossweiner Armaturen GmbH und werden auch in der Zukunft als Geschäftsführer tätig sein. Beide Unternehmen bleiben als Schwestergesellschaften rechtlich selbständige Einheiten. Durch den Zusammenschluß von zwei mittelständischen deutschen Firmen versprechen sich die Firmenleitungen für ihre Kunden Vorteile durch eine Bündelung von technischer Kompetenz und Innovations-

kraft sowie eine verstärkte Präsenz im Rahmen einer konzentrierten Vertriebsorganisation.

### ■ **Partnerkreis Bad** **DAL geht – Geberit kommt**

Zum Jahresende '96 scheidet DAL „aufgrund neuer strategischer Ausrichtungen innerhalb der Friedrich Grohe-Gruppe“ aus dem Partnerkreis Bad aus. Nachfolger wird das Pfullendorfer Traditionsunternehmen Geberit. „Natürlich fällt uns der Abschied von einer solchen gestandenen Institution“, so Gerd Fasthoff (DAL), „wie sie der Partnerkreis Bad darstellt, nicht leicht. Wir wünschen, daß der Partnerkreis Bad seinen erfolgreichen Weg weitergehen wird.“ Der Gemeinschaftsinitiative gehören neben Duscholux, Hansgrohe, Keramag, Keuco und jetzt Geberit über 830 Betriebe aus Sanitär-Fachhandwerk und -Fachgroßhandel an.

### ■ **Metabo** **Geschäftsführer Hermann Genkinger gestorben**

Im Alter von erst 54 Jahren ist Hermann Genkinger gestorben. 28 Jahre war er für Metabo tätig gewesen, zuletzt als Mitglied der Geschäftsführung verantwortlich für den Bereich Vertrieb im In- und Ausland. Im Frühsommer hatte sich seine Krankheit angekündigt. Mit aller Energie kämpfte er dagegen an, noch Mitte November war er in der Firma tätig.

Hermann Genkinger wurde 1942 in Stuttgart geboren und trat nach dem Besuch des Gymnasiums eine Lehre bei der Firma Jaeckel in Bremen an. Nach erfolgreichem Abschluß ging er als Einkäufer nach Hongkong. Nach drei Jahren übernahm er in der väterlichen Firma die Aufgaben eines Exportleiters.

1969 stieß er zu Metabo. Zum Kennenlernen von Markt und Kundschaft verbrachte er in der

Folge jeweils ein halbes Jahr in Spanien und Belgien. Als Exportleiter machte er sich dann in Reisen rund um den Erdball um den Exportmarkt des Nürtinger



Großbetriebes verdient. 1989 erfolgte die Berufung in die Geschäftsführung. Hermann Genkinger war in einer langen Liste von Gremien der Industrie tätig.

### ■ **Buderus** **Dr. Frank ausgeschieden**

Dr. Rüdiger Frank, in der Geschäftsführung der Buderus Heiztechnik GmbH für den Bereich Vertrieb zuständig, hat darum gebeten, ihn aus familiären Gründen von der Erfüllung seiner vertraglichen Verpflichtungen zu entbinden. Der Aufsichtsratsvorsitzende der Buderus Heiztechnik GmbH hat dieser Bitte mit Wirkung vom 31. Dezember 1996 entsprochen.

Der Bereich Vertrieb der Buderus Heiztechnik GmbH wird ab 1. Januar 1997 bis auf weiteres von dem Vorsitzenden der Geschäftsführung, Herrn Reinhard Engel, betreut.

### ■ **EWFE** **Schlagowski in Konkurs**

Am 28.2.1980 hatte Günter Schlagowski die Erfindung einer Fußbodenheizung zum Patent angemeldet und jetzt für seine Heizkesselproduktion in Bremen den Konkurs. Schlagowski hatte es in der Pionierphase der Fußbodenheizung auf ca. 1 Mio. m gelbe PP-Heizrohre von Wavin gebracht. Dann hatte sich das Unternehmen erfolgreich der neuen Heiztechnologie verschrieben. 1995 mußte EWFE aber ca. 1000 Heizkessel einer mangelhaften Serie zurücknehmen. Dies führte zu einem Verlust von 7 Mio. DM und letztlich zum „Aus“ für 120 Beschäftigte.

### ■ **Reznor** **Buchstabenfresser**

In SBZ 1/97 hatten wir über die Ehrung von Hubert Frech für seine 25jährige Vertriebstätigkeit in Baden-Württemberg berichtet. Im Bildtext zu diesem Artikel hat der Buchstabenfresser zugeschlagen und genüßlich die Buchstaben „o“ und „x“ verspeist. So wurde leider der Name des Reznor-Geschäftsführers Joseph Boeckx kurzerhand in Beck gekürzt. – Die Redaktion hofft, daß der Buchstabenfresser jetzt erst einmal satt ist.



*Reznor-Geschäftsführer Joseph Boeckx (l.) bei der Übergabe des Geschenks an H. Frech*

### ■ Statistik

#### Späte Heirat

Junge Menschen entscheiden sich in Deutschland immer später für eine Eheschließung: 1995 heirateten die ledigen Männer im Durchschnitt erst mit 29 Jahren und acht Monaten. Frauen, die zum ersten Mal heirateten, waren durchschnittlich 27 Jahre und vier Monate alt. Gegenüber 1991 hat sich das Heiratsalter um 1 Jahr und zwei Monate sowohl bei den Männern als auch bei den Frauen erhöht. Insgesamt heirateten 1995 431 000 Paare; von den Männern waren 331 000 und von den Frauen 328 000 zuvor ledig gewesen. Mit dem Heiratsalter ist auch das Alter angestiegen, in dem verheiratete Frauen ihr erstes Kind (in ihrer derzeitigen Ehe) bekommen: Die jungen Mütter waren 1995 in Deutschland durchschnittlich 28 Jahre und einen Monat alt.

### ■ IKK 96

#### Positive Entwicklung

Die weltweit herausragende Position der IKK in der Kältetechnik mit zugehöriger Klimatechnik wurde nach Angaben der Messe auch in diesem Jahr durch den kontinuierlichen Zuwachs an Fachbesuchern auf 19 314, Ausstellern (501, +5 %) und Aus-

stellungsfläche (netto: 21 700 m<sup>2</sup>, +4 %) nachhaltig bestätigt.

„Durch Umweltbedingungen und höhere Anforderungen an die Technik werden neue marktgerechte Produkte kommen, die auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind. Der internationale Kälte-Klima-Markt wird sich daher positiv entwickeln“, zieht Hubert Röthemeyer, Präsident VDKF, Verband Deutscher



Kälte-Klima-Fachbetriebe e. V., eine erfreuliche Bilanz der IKK 96 die vom 10. bis 12. Oktober 1996 im Messezentrum Nürnberg stattfand.

Die Aussteller berichten einheitlich von einem gestiegenen Investitionsklima, ausgelöst auch durch einen deutlich höheren Fachbesuch aus Südostasien. Mit der IKK 96 waren rund 92 % der Aussteller vollauf zufrieden, davon beurteilten rund 74 % den Erfolg der Messe sogar mit gut

bis sehr gut. 89 % der Aussteller erwarten ein positives Nachmessegeschäft.

Die Umstellung vorhandener Kälteanlagen auf ökologisch verträgliche Kältemittel ohne FCKW und Innovationen in der Kältetechnik waren auf der diesjährigen IKK erneut ein wichtiges Thema.

Bis Ende Juni 1998 müssen allein in Deutschland rund 3 Millionen Kälteanlagen auf FCKW-freie Kältemittel umgestellt werden.

Ebenfalls weiter im Trend: Klimaanlage und Klimatechnik für den privaten Bereich. Die Automobilbranche machte es vor: Die Klimaanlage verliert ihren Luxuscharakter und wird zum täglichen Gebrauchsgut. Vermehrt werden Klimaanlage auch für das eigene Heim nachgefragt.

### ■ KSB

#### Recycling rechnet sich

KSB hat die Lackieranlagen seiner Armaturenfertigung im Werk Frankenthal auf umweltfreundliche Anstriche und auf eine Rückgewinnung der Lacke umgestellt. Zwei Spritzroboter färben jetzt im Zehn-Sekunden-Takt täglich mehrere tausend Ventile und Schieber. Der durch das „Overspraying“ entstehende überschüssige Lack wird in einer Kondensationswanne aufgefan-

gen und dem Frischlack wieder zugeführt. Vom Sammelbehälter nicht erfaßte Lackpartikel filtert ein Staubabscheider aus der Luft. Der eingesammelte Lackstaub geht an den Farbhersteller zur Wiederaufbereitung zurück. Das neue Verfahren entlastet vor allem die Umwelt: Rund 20 Tonnen Lackrückstände mußten bislang pro Jahr mit hohem Aufwand an Kosten als Sondermüll entsorgt werden.

### ■ ZDH

#### Zwei Drittel ohne Plan

Probleme bei der Finanzierung des eigenen Betriebes entstehen Handwerkern vor allem, wenn kein Finanzierungsplan vorliegt. Das ist bei rund 68 Prozent aller Handwerksbetriebe der Fall. Entscheidungen über Investitionen werden dann häufig spontan und ohne Abstimmung mit der Hausbank getroffen. Weitere gravierende Fehlerquellen sind ein unzureichendes Rechnungs- und Mahnwesen sowie mangelhafte Kenntnisse über Finanzierungsmöglichkeiten. Das geht aus einer Untersuchung bei den betriebswirtschaftlichen Beratern der Handwerksorganisationen, den Buch- und Steuerberatungsstellen, den Kreditgarantiegemeinschaften des Handwerks und den Bürgschaftsbanken hervor.

**Frei- und Hallenbäder:**  
Energieeinsparung bis zu 70 %  
durch Schwimmbadabdeckungen

Jährlicher Energieverbrauch

ohne Schwimmbadabdeckung	mit Schwimmbadabdeckung
4.280 l Heizöl	1.280 l Heizöl
	Einsparung: 2.996 l Heizöl

Der tägliche Ölverbrauch eines 4 x 8 m großen Freibades bei einer Wassertemperatur von 28 °C über sich durch eine Schwimmbadabdeckung in einer Badesaison von 5 Monaten um ca. 30 l Heizöl senken. Dies entspricht einer Einsparung von etwa DM 1.200 pro Jahr. Bei einem Hallenbad der gleichen Größe sinkt der tägliche Ölverbrauch um ca. 12 l, was zu einer Ersparnis von ca. DM 1.750 pro Jahr führt.

© Grafik: alpha-vogt Wassertechnik GmbH

Bild: alpha-vogt Wassertechnik GmbH

## ■ Düker Anerkennung für Langlebigkeit

Für das Abflußrohr „ASE“ bekam der fränkische Sanitärhersteller Düker jetzt eine Anerkennung von der Jury des Internationalen Designpreises des Landes Baden-Württemberg 1996/1997. Das siebenköpfige Gremium lobte damit insbesondere die Langlebigkeit des neuen Abwasser-Schallschutz-emaillierten Rohres.

Düker ist es nach eigenen Angaben gelungen, das Unterrosten der Rohre dauerhaft in den Griff zu bekommen. Eine chemische Bindung des Graugußkerns der Rohre mit Emailschiicht trägt als stabilste aller Materialbindungsformen zusätzlich dazu bei, ein Abspalten der Emailschiicht selbst bei extremer Beanspruchung zu verhindern. Durch die spezielle Emailierungstechnik ist das Rohr mit jeder Farbe beliebig streichbar.

## ■ BUS Umsatz gestiegen – Firma pleite?

Jeder Unternehmer muß in gewissem Rahmen auch Preisnachlässe gewähren, dennoch sollte dies die Ausnahme bleiben. Lieber einmal einen Auftrag nicht abschließen, dafür aber eine klare Preispolitik betreiben. Ein guter Unternehmer wird hinter seiner Leistung stehen und versuchen dem Kunden

klarzumachen, daß sie ihren Preis hat. Das geht freilich nur, wenn das Produkt stimmt, unverwechselbar ist, Alleinstellungsmerkmale aufweist und wenn die Dienstleistung glaubwürdig vermittelt werden kann. Wird der Unternehmer dennoch zu Preisnachlässen dauerhaft gezwungen, so muß er für den gleichen Gewinn den nötigen Umsatz neu berechnen. Immer sollte man die Einkaufsmöglichkeiten und die Kostensituation

### Wieviel Mehrumsatz bei Rabatten?

Nachlaß %	erforderlicher Mehrumsatz bei Handelsspannen von						
	15 %	20 %	25 %	30 %	35 %	40 %	45 %
2	15 %	11 %	9 %	7 %	6 %	5 %	5 %
5	50 %	33 %	25 %	20 %	17 %	14 %	13 %
10	n.m.	100 %	67 %	50 %	40 %	33 %	29 %
15	n.m.	300 %	150 %	100 %	75 %	60 %	50 %
20	n.m.	n.m.	400 %	200 %	133 %	100 %	80 %

n.m. = nicht machbar (Verlust)

$$\text{Handelsspanne} = \frac{\text{Verkaufspreis} - \text{Einkaufspreis}}{\text{Verkaufspreis}} \times 100$$

(alle Werte ohne Mehrwertsteuer)

im speziellen Fall prüfen. Nur wenn man hier Verbesserungen erreicht, kann man Preisabschlüge verkraften. Ausnahmen gelten auch für mögliche Zusatzaufträge, die ohne großen Aufwand „mitgenommen“ werden können. Aber Achtung: Man

kann mit Preiszugeständnissen eine Lawine losretten. Wer z. B. eine Spanne von 30 % kalkuliert hat und einen Nachlaß von 10 % gewährt, muß 50 % mehr Umsatz machen.

## ■ Schiedel 30 Jahre Garantie auf Material und Funktion

Als erster Hersteller von Schornstein- und Abgassystemen gewährt Schiedel seit Oktober 1996 eine 30 Jahre geltende Funktions-Garantie auf bestimmte Produkte aus dem Lieferprogramm.

Die Funktions-Garantie reicht über sonst übliche reine Material-Garantien hinaus. Sie übertrifft in ihrer Art und Dauer die normalen Gewährleistungen im Rahmen der Anforderungen der Produkthaftung, der Verbindungsordnung für Bauleistungen (VOB) und des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB). Mit dieser Aktion will Schiedel sich deutlich vom Wettbewerb abgrenzen.

Die Funktions-Garantie beginnt mit dem Tag der Auslieferung

- Schiedel EGH Geschoßschornstein
- Schiedel PARAT Fertigelemente-Isolierschornstein mit Hinterlüftung.

Die Systeme müssen nach den jeweils gültigen technischen Unterlagen, den Anforderungen der DIN 4705 in Standardfällen oder den Planungsvorgaben der Schiedel-Anwendungstechnik (z. B. Dimensionierungsrichtlinien, Versetzanleitungen etc.) jeweils mit Originalteilen des Herstellers installiert werden. Außerdem muß das Heizungssystem unverändert blei-



ben. Auch bei Änderungen am Heizsystem bietet der Hersteller die Möglichkeit, durch eine Prüfung die Garantie zu erhalten.

Die einwandfreie Funktion der Abgasanlagen umfaßt dabei sowohl die sichere Ableitung der Abgase über Dach entsprechend der gesetzlich vorgeschriebenen Prüfung durch den Bezirksschornsteinfegermeister wie auch den dauerhaften Schutz vor abgasbedingten Durchfeuchtungs- bzw. Versottungserscheinungen.

In diesem Zusammenhang überprüft Schiedel bei Funktionsstörungen in den ersten fünf Jahren das Schornstein- oder Abgassystem mit dem Ziel der Ursachenermittlung auf eigene Kosten. Im Garantiefall sorgt der Kundendienst für die Funktionsherstellung der Anlage.

der Produkte auf die Baustelle. Nach Vorlage des Lieferscheins wird eine entsprechende Garantie-Urkunde ausgehändigt. Zusammen mit der Rechnung dient dieses Zertifikat zur Sicherung aller in der Garantie genannten Ansprüche.

- Einbezogen in die Funktions-Garantie sind folgende Schiedel-Systeme:
- Schiedel Isolierschornstein mit Hinterlüftung

## ■ LTG Nimmt gebrauchte Filter zurück

Ab sofort nimmt die LTG Lufttechnische GmbH die von ihr gelieferten, bestaubten Filter aus Klima- und Lüftungsanlagen zurück und sorgt für ein umweltgerechtes Recycling. Ein Service, der nach Meinung von Vertriebsleiter Erwin Schäpers Standard werden sollte. Der Kunde erhält dafür von der LTG auf Wunsch einen Entsorgungsnachweis und kann somit sicher gehen, daß das Material soweit als möglich recycelt und Reststoffe umweltgerecht nach geltenden Verordnungen entsorgt werden. Der Preis dafür



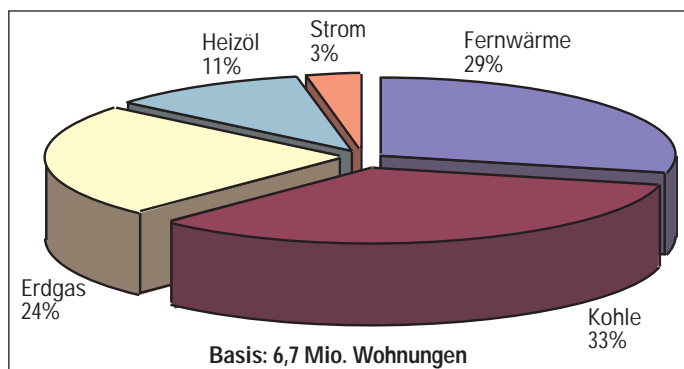
Neuer Filter-Service bei der LTG

lohnt sich allemal, denn legt man für ein Verwaltungsgebäude ein Entsorgungsvolumen von drei Kubikmetern zugrunde, so ergeben sich schnell Entsorgungskosten von rund 1000 Mark im Jahr. Die LTG dagegen nimmt die verschmutzten Filter des Kunden bei der Neulieferung kostenlos zurück.

## ■ Ölheizung 11 % Marktanteil in Ostdeutschland

Die Beheizungsstruktur in Ostdeutschland hat sich in den vergangenen fünf Jahren gravierend verändert.

Von den 6,7 Millionen Wohnungen in den neuen Bundesländern werden noch 33 % mit Kohle (Stand 4/1995) beheizt.



Beheizungsstruktur neue Bundesländer (April 1995)

Vor der Wende waren es fast doppelt so viele. Der Anteil gasbeheizter Wohnungen wuchs seit 1989 von 8 auf 24 %. Fernwärme konnte im Betrachtungszeitraum von 24 auf 29 % zulegen. Der Anteil mit Strom beheizter Wohnungen liegt unverändert bei 3 %. Bleibt noch Heizöl EL, das in Ostdeutschland vor der Wende unbekannt war. Gegenwärtig werden ca. 11 % aller ostdeutschen Wohnungen mit Heizöl beheizt.

Aus Sicht der Mineralölwirtschaft ist dieser Marktanteil unbefriedigend. Hatte man doch, nachdem in kurzer Zeit ein leistungsfähiges Versorgungssystem flächendeckend aufgebaut war, einen größeren Markterfolg erwartet.

Als Gründe für die nicht erfüllten Marktanteilsprognosen sieht das IWO vor allem vier Aspekte:

- der relativ hohe Bekanntheitsgrad von Gas, das allerdings zu DDR-Zeiten nur wenigen Privilegierten zum Heizen zur Verfügung stand.
- das bereits vorhandene (wenn auch veraltete) Gasnetz
- die aggressive und mit erheblichem Finanzmitteleinsatz verbundene Marketingstrategie der Gasversorger

– politisch-administrative Entscheidungen zugunsten leitungsgebundener Energien  
Desweiteren stehe dem positiven Image, das Erdgas in der ostdeutschen Bevölkerung genießt, ein relativ geringer Wissensstand über die Leistungsfähigkeit der Ölheizung und dem im Vergleich zum Erdgas erheblichen Preisvorteil von Heizöl EL gegenüber.

Vor diesem Hintergrund werde es nach Ansicht des IWO für die künftige Position der Ölheizung im Wärmemarkt Ost entscheidend sein, über die reine „System“-Information hinaus den Kooperationsgedanken aller am System Ölheizung Beteiligten zu stärken. Insbesondere Brennstoffhandel und Heizungsbauhandwerk müßten die Möglichkeiten praktizierter Marktpartnerschaft intensiver nutzen und dem Kunden die Entscheidung für die moderne Ölheizung durch kompetente Beratung und verlässlichen Service erleichtern.

## ■ ZDH Strikte Umsetzung des Lohnfortzahlungsgesetzes

„Das Handwerk hat kein Verständnis dafür, wenn jetzt die Gelegenheit versäumt wird, eine wesentliche Entlastung bei den Lohnzusatzkosten zu erreichen.“ Dies betonte der Generalsekretär

des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), Hanns-Eberhard Schleyer, vor dem Hintergrund der gestrigen Gespräche zur Lohnfortzahlung im Krankheitsfall zwischen Gesamtmetall und IG Metall. Das Handwerk gehe nach wie vor davon aus, daß die gesetzliche Neuregelung dort angewandt werde, wo die Tarifverträge auf das geltende Recht verweisen. In allen anderen Fällen sei es für das Handwerk unverzichtbar, auf dem Verhandlungsweg Vereinbarungen nach Maßgabe der gesetzlichen Regelung zu erzielen. „Alles andere wäre ein Armutzeugnis für die Wirtschaft, die gerade gegenüber der Politik über Jahre hinweg die Korrektur der Lohnfortzahlung eingefordert hat“, sagte Schleyer, für den die Umsetzung des Programms für Wachstum und Beschäftigung von besonderer Bedeutung für die Reformfähigkeit der Gesellschaft ist.

Keinesfalls dürften große Unternehmen, die in der Vergangenheit für eine Vielzahl tarifpolitischer Sünden verantwortlich waren, auf eine Kürzung der Lohnfortzahlung verzichten und dann wegen der Standortbedingungen in Deutschland ihre Produktion weiter ins Ausland verlagern. Wenn es jetzt nicht gelinge, durch eine strikte Umsetzung des geänderten Lohnfortzahlungsgesetzes eine Zweiklassengesellschaft zu verhindern, werde der Flächentarifvertrag kaum noch eine Chance haben, sagte Schleyer. Er vertritt die Auffassung, daß auf der anderen Seite die Arbeitgeber die Verhandlungen nutzen müßten, um mit kreativen Lösungen die vom Gesetz vorgezeichneten Entlastungen zu erzielen. Dazu gehöre vor allem die Nutzung von Arbeitszeitkonten oder die Anrechnung von Urlaubstagen oder Sonderzahlungen wie etwa das Weihnachtsgeld. Gerade angesichts solcher Gestaltungsmöglichkeiten sieht der ZDH-Generalsekretär den sozialen Frieden nicht durch zumutbare Einschränkungen sozialer Leistungen gefährdet, sondern durch die wachsende Arbeitslosigkeit.

### ■ IBE Industrievereinigung Badeinrichtung gegründet

Am 4. 12. 1996 haben die Mitgliedsfirmen der vier Arbeitskreise ADA (Arbeitskreis Duschabtrennungen), abw (Arbeitskreis Badewannen), ASA (Arbeitskreis Sanitär-Ausstattungen) und ABM (Arbeitskreis Badmöbel) die Industrievereinigung Badeinrichtung e. V. als ihre Dachorganisation, kurz IBE, gegründet.

Ihr Ziel sei die Bündelung der bisher separat wahrgenommenen Einzelinteressen und Aktivitäten bei allen globalen, produktübergreifenden Fragen des umfassenden Fachgebietes. Die Dachgruppierung vertrete die Mitgliederbelange gegenüber der Fachöffentlichkeit, Ministerien und Behörden, Messgesellschaften sowie den anderen relevanten Institutionen wie DIN, RAL, Prüf- und Marktforschungsinstituten.

Die Industrievereinigung Badeinrichtung strebt nach eigener Aussage eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit weiteren Fachgruppierungen der Sanitärbranche an, um gemeinsam mit Sanitär-Fachgroßhandel und Sanitär-Fachhandwerk eine möglichst geschlossene Marktausrichtung zu erreichen. Insofern könne die Gründung auch als Signal verstanden werden, „Spaltungstendenzen“ wirksam zu bekämpfen und gleichzeitig die Branchenentwicklung durch eine „professionelle Kräftekonzentration“ aktiv zu fördern.

Die Mitgliederversammlung wählte Dieter Kerth (Sanipa) zum Vorstandsvorsitzenden und Rudolf-Günther Metz (Koralle) zum stellvertr. Vorsitzenden. Dem engeren Vorstand gehören darüber hinaus Hartmut Dalheimer (Keuco), Wolfgang J. Göck (Duscholux) und Dr. Eckhard Keill (Hüppe) an.

Gerhard Eisele (Düker), Harald Müller (Emco), Holger Rau (Schock-Bad), Friedbert Roth

(Lido) und Joachim-Henning Voss (Bosch-Junkers) wurden in den Gesamt-Vorstand gewählt. Die Geschäftsführung der neuen Formation liegt in den Händen von Karl-Heinz Beckmann. Die Anschrift der Geschäftsstelle lautet: IBE, Postfach 11 06 26, 40506 Düsseldorf, Telefon (02 11) 59 40 76, Fax (02 11) 5 37 00 69.

### ■ Hoesch Mit Überschall nach New York

„Deutschland braucht Entspannung“ – unter diesem Motto startete Hoesch vor sechs Monaten die Whirlwannen-Aktion für Sanitär-Fachhandel und Fachhandwerk. Ein Gewinnspiel war der besondere Anziehungspunkt in der ersten Phase dieser Verkaufsförderungsmaßnahme. 1. Preis: Eine einwöchige Traum-



*Geschäftsführer Jochen Drewniok (rechts) überreichte dem Gewinner Andreas Eichin die Tickets für den Concorde-Flug nach New York*

reise mit der Concorde nach New York, natürlich für zwei Personen.

Andreas Eichin, Installateur aus Kandern, kann demnächst mit seiner Frau Jutta per Überschall in eine der aufregendsten Städte dieser Welt fliegen. Jochen Drewniok, Geschäftsführer der Firma Hoesch, lud die begeisterten Gewinner in das Dürener Unternehmen ein. Er ließ es sich nicht nehmen, ihnen höchstpersönlich vor dem imponierenden Modell der Concorde die Flugtickets zu überreichen.

Die insgesamt dreistufige Whirl-

wannen-Aktion mit ausführlichen Informationsfoldern zu Technik, Material und Ausstattung der Whirlwannen von Hoesch, stellt nun – in der dritten Phase – den After-Sales Service vor. In Zusammenarbeit mit dem Fachhandel wird den Endverbrauchern die Möglichkeit geboten, sich vom Kundendienst-Mitarbeiter und Installateur seine Whirlwanne nach dem Einbau in allen Details erläutern zu lassen.

### ■ Arge Neue Medien Tagesaktuelle Stammdaten

Den Start in die Nutzung des umfassenden Artikel-Informationssystem der deutschen Sanitärindustrie ermöglicht jetzt ein kostenloses Startpaket, das bei der Arge Neue Medien abrufbar ist. Es wird auf CD-ROM

kalkulationsmodul und Bilddatenmodul zusammen. Die Version (leider nur) für Sanitär-Fachgroßhandelsunternehmen enthält neben den Stammdaten und Bildern auch die jeweiligen Werkspreise und Rabattgruppeneinteilungen. Auf Basis der firmenspezifisch mit den einzelnen Herstellern vereinbarten Rabatte/Multiplikatoren lassen sich mit dem System die kompletten Netto- und Bruttopreise für das Industriesortiment automatisch kalkulieren. Auf diese Weise kann auch der Installateur verwertbare Preisinformationen für diesen umfassenden Datenbestand erhalten. Er bezieht die kalkulierten Bruttopreise sowie die Werks- und/oder Großhandels-Artikelnummer direkt vom Sanitär-Fachgroßhandel und spielt diese in den eigenen Artikeldatenbestand ein.

Speziell für den Sanitär-Fachgroßhandel hat die Arge Neue Medien jetzt auch eine tagesaktuelle Stammdatenversorgung verwirklicht. Das Startpaket für die Nutzung des neuen Artikelinformationssystem ist bei der Arbeitsgemeinschaft Neue Medien, Fax (0 23 07) 24 00 80, kostenlos abrufbar.

### ■ Justus Service-Hotline

Einen neuen Service bietet die Justus GmbH ihren Partnern im Fachgroßhandel und Heizungsfachbetrieb mit dem Winternotdienst: Unter der Telefon-Nr. (01 61) 3 60 90 21 ist der Technische Dienst des Heizkesselherstellers bis April '97 auch außerhalb der üblichen Geschäftszeiten erreichbar. Geschaltet wird die Service-Hotline montags bis freitags von 16.30 Uhr bis 20.00 Uhr sowie samstags, sonntags und an Feiertagen von 8.00 Uhr bis 20.00 Uhr.

Mit dem Winternotdienst stellt das Unternehmen der Viessmann-Gruppe in der Haupttheilungsperiode die schnelle Problemlösung bei Betriebsstörungen sicher.