

■ Doyma

Weiter auf Erfolgskurs

Die Doyma GmbH & Co, einer der führenden Hersteller von Durchführungssystemen, hat mit einem Umsatz von rund 30 Millionen DM 1996 wieder das Ergebnis des Vorjahres erreicht,



er bestellt. Er übernimmt die Leitung des Geschäftsbereiches Vertrieb Inland. Der bisher von Ulrich Staudinger geführte Vertriebsbereich 2 (West) wird von ihm zunächst weitergeführt.

■ Ideal Standard Neuer Marketing- und Verkaufsdirektor

Seit Juni 1996 ist Clemens Deventer (37) Marketing- und Vertriebsdirektor bei Ideal Standard. Seiner Ausbildung mit anschließendem Studium folgte 1985 der berufliche Einstieg bei dem Reifenkonzern Continental. Zuletzt bekleidete er die Position des Leiters Marketing Europa für die Marke Continental. Auf sein Know-how, gepaart mit europäisch orientiertem unternehmerischem Denken, vertraut nun Ideal Standard.

trotz rückläufiger Konjunktur im Bauhauptgewerbe. „Die Auftragslage bei Doyma ist gut“, so der Geschäftsführer Werner Schneider. „Wir bieten unseren Kunden Qualität und individuelle Beratung, und das wird nachgefragt.“ Um diesen Service zu gewährleisten, hat das Unternehmen im letzten Jahr die Personalkapazität um 16 % auf 125 Beschäftigte aufgestockt.

Auch für 1997 sieht man positiv in die Zukunft. Zwar wachsen die Bäume nicht mehr in den Himmel – „aber dann müssen wir eben ein paar neue anpflanzen“, betont Schneider. So will man weiterhin die Auslandsaktivitäten in Europa verstärken und die Entwicklung neuer Produkte vorantreiben.

■ Buderus

Neuer Geschäftsführer für den Vertrieb

Der Aufsichtsrat der Buderus Heiztechnik GmbH hat in seiner Sitzung am 23. Januar 1997 Ulrich Staudinger (41) zum stellvertretenden Geschäftsführer

Aquis. In dieser Position ist er heute dabei, ein flächendeckendes Handelsvertreternetz in Deutschland aufzubauen. Blettgen und seine Crew wollen Ar-

chitekten, Planern, Großhandel und Installationsbetrieben sowie Behörden und Industrie aktive Unterstützung bei der Planung und Umsetzung individueller Problemlösungen mit Sensorarmaturen bieten.

■ Weishaupt Erweiterte Geschäftsführung

Siegfried Puhl (54) ist zum weiteren Geschäftsführer der Max Weishaupt GmbH in Schwendi bestellt worden. Er ist seit 30



Jahren im Unternehmen tätig und ab 1971 als Prokurist für Finanzen, Controlling und Beteiligungen In- und Ausland verantwortlich. Er unterstützt damit verstärkt den geschäftsführenden Gesellschafter Siegfried Weishaupt bei seinen Aufgaben. Siegfried Puhl (links im Bild) gehört seit langem dem Kreis der Geschäftsleitung an. Er hat dort bisher bereits erweiterte Aufgaben wahrgenommen.

■ Aluplan Umsatzplus von 45 %

Die Aluplan-Heiztechnik, nach eigenen Angaben führender deutscher Hersteller von Aluminium-Heizkörpern, berichtet von einem „überaus positiven Geschäftsjahr 1996“. Entgegen dem allgemeinen Trend in der Branche konnte das Günzburger Unternehmen nach einem Ausbau der bundesweiten Vertriebsaktivitäten einen Umsatzzuwachs von 45 % erzielen. Auch für 1997 strebt man ein zweistelliges Umsatz-Wachstum an.

■ Schott

Neue „Recusist“-Hotline

Die Schott-Rohrglas GmbH, Bayreuth, ist für Kunden und Interessenten des „Recusist“-Glas-schornsteins über das Kundenservice-Center Recusist (KCR) ab sofort noch länger erreichbar. Schon ab 6.45 Uhr und bis 17.30 Uhr werden vertriebs- und anwendungstechnische Fragen telefonisch beantwortet.

Außerhalb der Kernzeit sowie an Samstagen und Sonntagen kann die Kontaktaufnahme über Anrufbeantworter oder Telefax erfolgen.

Den direkten Zugriff auf das Kundenservice-Center Recusist ermöglicht die Hotline (09 21) 28 72 87. Für Telefax-Nachrichten gilt die Nummer (09 21) 28 72 88.

■ Varicor Vertrieb gebündelt

Der Vertrieb für Produkte aus dem Mineralwerkstoff „Varicor“ des gleichnamigen Herstellers ist in den vergangenen Monaten durch eine neue Vertriebsgesellschaft gebündelt worden. Der – nach eigenen Angaben – größte europäische Mineralwerkstoff-Produzent zielt mit dieser Umstrukturierung auf verbesserten Kundenservice, eine effektivere und flexiblere Bedienung der Abnehmer, die schnellere Einführung von Produktneuheiten am Markt sowie eine verstärkte Nutzung von Synergieeffekten.

Die Tätigkeit der neuen Vertriebsgesellschaft, der Spectra GmbH, integriert die vormalig getrennten Vertriebsaktivitäten für Varicor-Tafelware, -Becken und -Sanitärformteile, die bisher über die Varicor-Projektteilung der Keramag distribuiert wurden.

Am neuen Firmensitz in 76571 Gaggenau, Fax: (0 72 25) 97 39 49, sind in zwei Ausstellungsräumen das komplette „Varicor“-Produktprogramm sowie Anwendungen und Verarbeitungsmöglichkeiten zu sehen.

■ Vaillant Entsorgungskonzept für Altgeräte

Am 1. Januar 1997 startete die Vaillant mit einem Kooperationspartner, der Firma Rethmann Elektro-Recycling GmbH, ein umfassendes Entsorgungskonzept. Das am 7. 10. 96 in Kraft getretene Kreislaufwirt-



Seit Januar 1997 bietet Vaillant ein Entsorgungskonzept für Altgeräte

schafts-konzept schreibt die Entsorgung der nach diesem Zeitpunkt vertriebenen Geräte vor. Die von Vaillant vorgestellte Entsorgung übersteigt die Anforderungen des „Kreislaufwirtschafts-Abfallgesetzes“, da die fachgerechte Entsorgung aller ausgedienten Heiz- und Warmwassergeräte und des übrigen Zubehörs aus dem Sanitär- und Heizungsbereich angeboten wird. Kostenlose Infos über Hotline (01 30) 85 83 88.

■ BVOG Empfehlungen zu Brennraumeinsätzen

Zum Thema „Brennraumeinsätze zum nachträglichen Einbau – Ja oder Nein?“ ist in der BVOG-Reihe „Aktuelle Informationen für Heizungsfachleute“ ein neues Informationsblatt erschienen. Es befaßt sich auf knappen zwei Seiten und dennoch sehr eingehend mit diesem strittigen und in letzter Zeit verstärkt ins Gespräch gekommenen Thema. Es behandelt das Problem und gibt eine eindeutige Empfehlung, wie zu verfahren ist.

Bisher sind vom BVOG, 70191 Stuttgart, Fax: (07 11) 2 56 70 78, folgende Informationsblätter herausgegeben worden:

- „Öldruckzerstäuberdüsen“
- „Brenner-Erneuerung“
- „Bedienung, Wartung und Instandhaltung“
- „Pflicht zum Einsatz regelbarer Brenner bei Heizungsanlagen über 70 kW“

■ Schiedel Trotz Branchen- schwäche optimistisch

Der lang anhaltende Winter 95/96 brachte für alle am Bau Beteiligten Startschwierigkeiten mit zum Teil erheblichen Absatzausfällen. Schiedel blieb von dieser Entwicklung nicht ausgenommen. Ab April tendierte das Kamingeschäft aber eher positiv, und die

Umsatzeinbußen des ersten Quartals konnten bis zum Herbst fast ausgeglichen werden. Das letzte Quartal des vergangenen Jahres verlief dann wieder ruhiger als vielfach erwartet. Wie schon 1995 sah sich die Schornsteinindustrie wieder einem schrumpfenden Markt gegenüber. Gerhard Buhlmann, Vorsitzender der Schiedel-Geschäftsleitung, zu den Gründen für diesen Negativprozeß: „Das in Deutschland insgesamt anvisierte Neubauvolumen wurde 1996 deutlich unterschritten. Zudem stellt das Mißverständnis, der Verzicht auf den Schornstein sei ein Beitrag zum preiswerten Bauen, für unsere Branche ein echtes Absatzhindernis dar. Ein weiterer wesentlicher Faktor sind die vorhandenen Überkapazitäten der Branche.“

Die nähere Zukunft sieht man bei Schiedel durchaus realistisch. Gerhard Buhlmann: „Wir rechnen mit keiner schnellen Trendwende zum Positiven. Das Bauvolumen wird voraussichtlich weiter schrumpfen, der Schornsteinmarkt gleichzeitig durch den wachsenden Anteil von Dachthermen und BHKW negativ beeinflusst. Über die jetzt schon erfolversprechenden Produktneuwcomer ‚Vario‘ für den Neubau und ‚Keranova‘ für das Sanierungsgeschäft werden wir dies aber kompensieren.“ Das Thema Kundenservice wird 1997 generell ein Schwerpunkt der Unternehmensaktivitäten sein. Geplant sind unter anderem die Errichtung von Servicezentren und eines neuen Schulungs- und Informationszentrums.

■ Albatros Neuer Anbieter von Bad-Systemen

Seit Anfang des Jahres ist mit der Albatros Bad-Systeme GmbH, 41564 Kaarst, Fax: (0 21 31) 7 95 95 20, ein neuer Anbieter am deutschen Markt aktiv. Bei dem neu gegründeten Unternehmen handelt es sich um ein Joint-Venture zweier internationaler Sanitärgruppen. Das Unternehmen vertreibt – nach eigenen Angaben – „hochwertige Badausstattungsprodukte ausschließlich über die jeweiligen Fachhandelsschienen“. Zum Sortiment, das insgesamt über 4000 Artikel umfassen soll, gehören Wannen- und Whirlpool-Modelle, Dusch-Systeme, sowie Sanitärporzellan-Kollektionen und ausgewählte Badmöbel. Gefertigt wird in europäischen Werken. Auf die Produkte will man eine fünfjährige Herstellergarantie bieten. Der Vertrieb soll über einen eigenen Außendienst sowie ein Partnerunternehmen für die neuen Bundesländer erfolgen. Gesteuert wird die Vertriebsorganisation von der Kaarster Zentrale, die auch über eine Ausstellung von 400 m² sowie Schulungsräume für die Vertriebspartner verfügt. Die Logistik, die auf einem bundesweiten Zentral-lager-Konzept beruht, sichert –

nach Angaben des Unternehmens – bei allen Lagerwaren eine Belieferung innerhalb von nur einer Woche.

Da sich Albatros neben der „ISH“ auch auf der „Domotechnica“ präsentiert, könnte man folgern, daß das Unternehmen mit „Fachhandelsschiene“ nicht ausschließlich das Sanitär-fach-handwerk meint.

■ Fernwärme In den neuen Ländern weit verbreitet

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, werden rund 28 % der Wohnungen in den neuen Ländern und Berlin-Ost über Fernwärme beheizt. Das ergab die dort im Jahre 1995 durchgeführte Gebäude- und Wohnungszählung. Am weitesten ist Fernwärme im Ostteil Berlins verbreitet: Hier werden rund 43 % der Wohnungen mit Fernwärme beheizt. In Mecklenburg-Vorpommern liegt dieser Anteil bei rund 31 %, in Thüringen, wo die Fernwärme am wenigsten genutzt wird, bei 22 %.

Im früheren Bundesgebiet beziehen nach einer Statistik aus dem Jahre 1993 rund 8 % der Wohnungen ihre Wärme aus einem Fernheizwerk; diese Beheizungsart ist also im Osten Deutschlands wesentlich stärker verbreitet als im Westen. Zugleich hat die in den neuen Ländern und Berlin-Ost 1995 durchgeführte Gebäude- und Wohnungszählung ergeben, daß dort noch sehr viele Wohnungen mit Einzel- oder Mehrraumöfen beheizt werden: 34 % der Wohnungen; im früheren Bundesgebiet waren es 17 %.

*Bei manchem Bespre-
chungsteilnehmer muß
man sich fragen:*

*Hilft er eigentlich
bei der Lösung,
oder gehört er
mit zum Problem?*

(R. Jungk)

Haustechnik im Internet

Europäische Lieferantendatenbank

Der Verein Haustechnik im Internet e. V. bietet unter seinen Servern www.haustechnik.de,



www.zvshk.de und www.shk.de jetzt eine Online-Datenbank mit z. Z. über 1000 europäischen Lieferanten der Branche an. Gesucht werden kann unter anderem nach Firmen, Produkten, Produktgruppen oder regionalen Anbietern zu bestimmten Themen. Die Benutzung für Interessenten ist ebenso kostenlos wie der Eintrag mit Anschrift und drei Produktsuchbegriffen für anbietende Firmen. Auf Wunsch werden gegen 250 Mark Jahresgebühr (zzgl. MwSt.) weitere Angaben, bis zu 100 frei wählbare Suchbegriffe sowie Links auf eigene Server eingetragen.

Wettbewerb

Gesucht: Die Meisterfrau 97

Die Leistungen der Hunderttausenden von Frauen im Handwerk sollen mit einem Preis gewürdigt werden. Dazu hat das in München erscheinende „handwerk magazin“ wieder den Wettbewerb „Die Meisterfrau des Jahres“ ausgeschrieben. Die Siegerin erhält als Preis eine Urlaubsreise im Wert von 5000 Mark.

Mit dem Preis sollen die Frauen geehrt werden, die als Handwerksmeisterin, Leiterin eines Handwerksunternehmens oder als mitarbeitende Ehefrau im Teilzeit- oder Vollzeitjob tätig sind und ohne deren Einsatz viele Handwerksunternehmen nicht existieren könnten oder nicht er-

folgreich wären. Der Einsendeschluß für Bewerbungen ist der 31. März 1997. Ausschreibungsunterlagen können per Fax unter der Nummer (0 82 47) 99 51 68 abgerufen werden.

Ebara Konzentriertes Pumpengeschäft

Ebara Pumpen GmbH heißt die neu gegründete Deutschland-Tochter des japanischen Technologiekonzerns Ebara (Umsatz 7,1 Mrd. DM, ca. 8000 Mitarbeiter). Das in Dietzenbach bei Frankfurt angesiedelte neue Unternehmen vertritt die Ebara-Pumpenaktivitäten im deutschsprachigen Raum. Die bereits seit einigen Jahren aktive Ebara Germany GmbH, Hanau, konzentriert sich zukünftig auf die Geschäftsfelder „Präzisionsmaschinen“ und „Umweltschutz“. Die Auslagerung der Pumpenaktivitäten erfolgt im Rah-

men einer weltweiten Divisionalisierung des Konzerns. Ziel ist es, Transparenz und Flexibilität zu verbessern, um schneller auf Marktanforderungen reagieren zu können.

Der Umsatz mit Pumpen soll in Deutschland in den kommenden Jahren deutlich zweistellige Zuwachsraten aufweisen. Ebara verfügt im EU-Wirtschaftsraum

über drei Werke, in denen – nach Angaben des Unternehmens – weitgehend automatisiert jährlich rund 600 000 Pumpen hergestellt werden.

Das Produktprogramm umfaßt Edelstahl-Industriepumpen in Normbauweise, Jetpumpen, Brunnen- und Behälterpumpen. Kunden sind in erster Linie die Industrie und der OEM-Bereich.

Armaturenindustrie Wachstum nur im Export

Der Produktionswert der deutschen Armaturenindustrie stagnierte auch 1996 bei rund 10,5 Mrd. DM und lag damit ungefähr auf der Linie des gesamten Maschinenbaus (+ 1,5 %).

Bis zur Jahresmitte 1996 war der Produktionswert für Armaturen insgesamt um 5,4 % auf 5,2 Mrd. DM gesunken (Industriearmaturen: – 2,0 %; Gebäudearmaturen: – 9,6 %). Die Produktion von Sanitärarmaturen verringerte sich im ersten Halbjahr um 9,0 % auf 1,77 Mrd. DM, von Heizkörperarmaturen um 17,4 % auf 304,4 Mio. DM.

Die Armaturenausfuhr stieg im ersten Halbjahr insgesamt um 6,7 % auf 2,3 Mrd. DM. Industriearmaturen und Gebäudearmaturen hatten dabei einen völlig unterschiedlichen Geschäftsverlauf. Die Ausfuhr von Industriearmaturen erhöhte sich im ersten Halbjahr kräftig um 10,8 % auf 1,15 Mrd. DM. Die Ausfuhr von Gebäudearmaturen hingegen ging auch im ersten Halbjahr 1996 zurück und zwar um 1,5 % auf 761 Mio. DM.

Der Auftragseingang für Gebäudearmaturen ging vom 2. Quartal 1995 bis zum 2. Quartal 1996 fortlaufend zurück. Im 3. Quartal 1996 hat sich dieser langfristige Trend erstmals umgekehrt: der Auftragseingang stieg um 6 % (Inland: + 10 %). Ob sich daraus eine stabile Konjunkturwende ergibt oder ob sich

darin lediglich eine Änderung des Lagerzyklus beim Großhandel niederschlägt, bleibt abzuwarten.

Generell sind die Geschäftsaussichten für die Gebäudearmaturenindustrie auch 1997 als ungünstig zu bezeichnen, es sei denn, die Branche engagierte sich mehr im Exportgeschäft außerhalb Europas.

Die Hersteller von Industriearmaturen leiden unverändert unter einem Überangebot, dem keine entsprechend steigende Nachfrage nach Armaturen gegenübersteht. Die Armaturennachfrage der chemischen Industrie, der Wasser- und Elektrizitätswirtschaft wird sich in Deutschland sowie in EU-Europa auch 1997 nicht erhöhen, die Investitionen der öffentlichen Gasversorgung sind sogar rückläufig. Der Auftragseingang der ersten zehn Monate 1996 zeigt keine Geschäftsbelebung. Die Hersteller von Industriearmaturen müssen deshalb stärker als bisher im Exportgeschäft außerhalb Europas, insbesondere in den Wachstumsmärkten Asiens forcieren. Dies setzt allerdings eine noch stärkere Kooperation und Konzentration in der Branche voraus.

Für die gesamte Armaturenindustrie erwartet die Fachgemeinschaft Armaturen im VDMA auch 1997 eine Stagnation des Produktionswertes bei 10,5 bis 11 Mrd. DM.

■ FRIATEC Hauswassertechnik- Seminare

Der Mannheimer Systemhersteller bietet auch 1997 ein bedarfsorientiertes Seminarprogramm. Das ein- oder zweitägige Planer-



Seminar beinhaltet als Schwerpunkt die Themen Brand- und Schallschutz, die sich als Leitfaden durch alle Produkte (Friatherm, Friabloc Module und Register, Spül-Systeme und Friaphon) ziehen. Alle rechtlichen und technischen Grundlagen werden umfassend vermittelt – angefangen von der Planung bis zum Einbau im Objekt. Selbstverständlich werden auch ökologische Aspekte angesprochen. Das Fachseminar Hauswassertechnik bietet Installateuren die Möglichkeit, die Leistungsfähigkeit der Sanitär Division kennenzulernen. Neben einer ausführlichen Vorstellung des gesamten Produktprogramms bildet der Praxisteil mit der Erstellung einer Friatherm-Rohrgruppe und anschließender Druckprobe den Höhepunkt dieses eintägigen Seminars. Zudem gibt es ein Seminar rund um die Einführung in die Friatec-Planungssoftware für Trinkwasser und Abwasser.

Weitere Infos gibt es unter Fax: (06 21) 4 86 17 65.

■ Hausmann Fachseminar für Schwimmbadbauer

Zum zweiten Mal führte die Firma U. Hausmann GmbH in Aachen ihr Fachseminar für Schwimmbadbauer durch.

Die Seminarprogramme und Vorträge der mit 80 Teilnehmern ausgebuchten Fachtagung werden auch Interessenten zur Verfügung gestellt, Fax: (02 41) 9 38 89 99.

Den Schwimmbadbauern wurde an zwei Seminartagen Information kompakt geboten: In elf Referaten erhielten sie wichtige Einblicke in Themen, die derzeit in der Schwimmbadbranche kontrovers diskutiert werden. So erläuterte u. a. Christoph Saunus die Vorgaben an den Bäderbau durch die neue DIN-Norm 19 643 und die Pro-

blemmstellungen, die sich hieraus für Fachbetriebe ergeben. In einem weiteren Referat ging er auf das Thema Schallschutz in Schwimmhallen ein. Er erläuterte, wieviele Fußangeln sich für den unbedarften Schwimmbadbauer auf diesem Gebiet verbergen.



Neben Erfahrungsaustausch und Fachinformationen wurde beim Hausmann-Schwimmbad-Fachseminar auch der neue „HS-Variant-Pool“ vorgestellt

Günter Bolte von der Jesco GmbH stellte neue Meß- und Regelsysteme vor und zeigte Möglichkeiten zur Fernerkennung von Fehlern und Übertragung von Daten mittels Modem auf. Intensiv wurde auch über

den Einsatz von Kleinozonanlagen in Privatbädern diskutiert. Heute besteht bei Privatkunden eine erhebliche Nachfrage nach Ozonanlagen, die im Leistungsbereich von 1–3 g/h ausgelegt sind.

Dietrich Schönbohm präsentierte den „HS-Variant-Pool“, ein Schwimmbecken in selbsttragender Sandwich-Konstruktion aus PVC-hart mit Außenschale aus Glasfaserkunststoff und PU-Schaum, auf Wunsch mit tragender Stahlkonstruktion. Die Vorteile dieses Beckensystems liegen in der maßgenauen Fertigung und in kurzen Bauzeiten. Der Variant-Pool wird segmentweise im Werk vorproduziert und läßt sich an der Baustelle zu beliebig großen Becken zusammensetzen.

■ HWK Stuttgart Betriebswirt des Handwerks

Der nebenberufliche Studiengang „Betriebswirt des Handwerks“ umfaßt fünf Semester und wird vom Bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer in Stuttgart-Weilimdorf angeboten, Fax: (07 11) 8 67 00 33. Die Vorlesungen finden zweimal wöchentlich abends statt. Das Studienprogramm ist zugeschnitten auf die praktischen Bedürfnisse in Klein- und Mittelbetrieben. Es umfaßt unter anderem die Themengebiete Betriebswirtschafts- und Volkswirtschaftslehre, Personalführung und Führungswissen, Marketing, Planungs- und Entscheidungstechniken, Arbeits-, Steuer-, Privat- und Prozeßrecht sowie Qualitätsmanagement. Entwickelt wurde diese Zusatzausbildung für Meister und Führungskräfte im Handwerk. Der nächste Studiengang beginnt im September 1997.

■ VDI-Fachtagung Billiges Bauen ist teuer

Am 13. Juni 1997 veranstaltet die VDI-Gesellschaft Technische Gebäudeausrüstung, 40002 Düsseldorf, Fax: (02 11) 6 21 41 77, in Kassel die Fachtagung „Billiges Bauen ist teuer!“.

Auf der Tagung werden technische Möglichkeiten in der Gebäudetechnik, ausgerichtet an den Nutzeranforderungen, zu beispielhaft preiswerten Lösungen vorgestellt. Sowohl das Werkzeug der „Integrierten Planung“ als auch Umweltaspekte werden dabei berücksichtigt. Die Tagung will jedoch vor Geldverschwendung beim Bauen warnen. Technische Spielereien, Irrwege der Architektur und Energiesparen um jeden Preis tragen weiter zur Verschwendung bei.

Ein Vorabendtreffen mit der Möglichkeit des Gedankenaustausches sowie eine Fachausstellung runden die Veranstaltung ab.

■ Ottilie Solaranlagen und BHKW

Im Veranstaltungsbereich „Energie“ bietet das Ottilie-Technologiekolleg in 93049 Regensburg, Fax: (09 41) 2 96 88 19, im April und Juni 1997 u. a.:

- „Vertrieb und Marketing von solarthermischen Anlagen“ 22. 4. 97 in Staffelstein
- „Siebentes Symposium Thermische Solarenergie“ 23.–25. 4. 97 in Staffelstein
- „Photovoltaik-Anlagen“ 3./4. 6. 97 in Regensburg
- „Anwenderforum Blockheizkraftwerke“ 18./19. 6. 97 in Regensburg