

■ BVF

Dr. Grunenberg neuer Fachreferent

Um die wachsenden Anforderungen an einen modernen Industrieverband zu erfüllen, verstärkt der Bundesverband Flächenheizungen e. V. (BVF) sein Team um einen Fachreferenten Heizung und Klima. Der BVF vertritt seit 25 Jahren die wirtschaftlichen, technischen und ökologischen Interessen der Hersteller von Fußboden-, Wand- und Deckenheizungen, die auch zunehmend kombinierte Heiz-/Kühlsysteme in Boden und Decke anbieten. Seit Januar steht mit dem Fachreferenten Dr. Achim Grunenberg den Mitgliedsunternehmen ein weiterer Spezialist auf dem Gebiet der Heiz- und Gebäudetechnik zur Verfügung. Neben Beratung und Erstellung von aktuellen Merkblättern und Informationen soll Dr. Grunenberg den Dialog zwischen BVF, Behörden, Versorgungsunternehmen, Verbänden und Wissenschaft erweitern.

■ Carrier

Bornkessel zum Direktor ernannt

Ulrich Bornkessel ist zu Jahresbeginn zum Direktor Sales + Distribution der Carrier GmbH in München ernannt worden. In seiner bisherigen Funktion als



Geschäftsbereichsleiter Raumklimageräte konnte er in den zwei vergangenen Jahren jeweils den „Carrier Award“ für die erfolgreichste Verkaufs-Organisation innerhalb von Carrier ETO (European Transcontinental Operations) entgegennehmen.

■ Dehoust

15 Jahre Werksgarantie

Der PE-Kombi-Tank von Dehoust für die Lagerung von maximal 5000 Liter Heizöl EL, auch im Heizraum, wird ab sofort mit 15 Jahren Werksgarantie geliefert. Installateuren und Verbrauchern soll damit noch mehr Sicherheit geboten werden.

■ Vaillant

Neuer Leiter Vertrieb Deutschland

Zum neuen Leiter der Geschäftseinheit Vertrieb/Marketing Deutschland von Vaillant wurde Dr. Bernhard Reutersberg (42) berufen. Er folgt Dr. Günther Blaschke (47), der nach über sechsjähriger erfolgreicher Tätigkeit das Unternehmen Ende Februar verlassen hat, um eine neue Aufgabe als Geschäftsführer im Bereich der Industrie zu übernehmen. Dr. Bernhard Reutersberg ist seit fast fünf Jahren bei Vaillant in verschiedenen Funktionen tätig, zuletzt verantwortete er die Geschäftseinheit Vertrieb/Marketing International.

■ Wolf

Team verstärkt

Das Stuttgarter Team der Wolf GmbH erhält Verstärkung. Gebietsverkaufsleiter Manfred Köhnen kann jetzt als neue Heizungsspezialisten Ralph Bonczek, Gerhard Heithecker und Thomas Koch in seinem Team begrüßen. Die Wolf GmbH baut die Stuttgarter Niederlassung weiter aus. Das Preussag-Unternehmen verzeichnet seit Jahren Zuwächse, im vergangenen Jahr ein Umsatzplus von 10 Prozent.

Köhnen rechnet auch für das laufende Geschäftsjahr mit Umsatzsteigerungen, die vor allem von Heizkesseln, Thermen und Solartechnik zu erwarten sind.

■ Dach+Wand

Auf neuem Messezentrum

Die Dach+Wand – Internationale Messe und Congress für Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik findet vom 7. bis 10. Mai 1997 in Bremen statt. Rund 450 Aussteller aus 17 Ländern belegen drei Monate vor der Veranstaltung in zehn Hallen und dem Freigelände 33 000 m² Nettoausstellungsfläche.



Mit der Eröffnung der Messe Dach+Wand wird in der Hansestadt ein neues Kapitel aufgeschlagen. Das neue Messezentrum auf der Bremer Bürgerweide feiert dann seine Premiere. Zur Zeit entstehen drei neue Hallen von rund 30 000 m² Fläche.

■ Friatec

Übernahme von Mero Sanitär-Haustechnik

Die Friatec AG hat mit Wirkung zum 1. Januar 1997 den Produktbereich Mero Sanitär-Haustechnik von der Mero Systeme GmbH, Würzburg, übernommen. Zu diesem Bereich gehören die Vorwandinstallationsysteme „Meroblock Universal“ und „Mero easyTec“ sowie die „Mengering“ Dicht- und

Verbindungselemente für die Hausentwässerung.

Die Friatec-Gruppe (konsolidierter Umsatz 1996: ca. 578 Millionen DM) betrachtet die Übernahme als strategische und logische Ergänzung ihrer bisherigen Aktivitäten im Bereich Sanitärtechnik und verspricht sich damit eine Stärkung ihrer Marktposition. Es ist beabsichtigt, den neuen Geschäftsbereich in eine eigens dafür noch zu errichtende Niederlassung in Würzburg einzubringen.

■ aka

Kooperation mit Comap-Gruppe

Unter dem Namen AKA Regler- und Armaturen GmbH werden die beiden Unternehmen zukünftig die Produkte der aka GmbH (früher Anton Krawietz GmbH und Co KG) und den Bereich Regler und Armaturen für Flüssiggas, der Comap-Gruppe, vertreiben.

Zur Fertigung verfügt die neue Organisation über das aka-Werk in Renningen sowie Nova Comet bei Brescia in Italien und Clesse Industries in Cournon, Frankreich (beides Teile der Comap-Gruppe).

Vom Sitz der aka GmbH in Renningen (bei Leonberg) sollen die Produkte Regler, Sicherheitsarmaturen, Filter, Absperrarmaturen, Schneidring-Verschraubungen und Schläuche für die Bereiche Ölfuehrungszubehör und Zubehör für Druckluft sowie das neue Komplettprogramm für Flüssiggas in der Regel mit gleicher Lieferbereitschaft wie bisher, sprich ab Lager, zum Versand kommen.

Mit kurzen Wegen und den flexiblen und mittelständischen Strukturen will aka bei dieser Kooperation die Prägung übernehmen. Sie wird hierbei gestützt durch den internationalen Charakter und die Investitionsmöglichkeiten eines Großunternehmens (Comap ist Teil des Legris-Konzern mit über 1 Milliarde Umsatz und über 4000 Beschäftigten). Der Schwerpunkt dieser Kooperation soll die intensive Bearbeitung des deutschen Marktes sein.

■ Polen

Nowea vertritt InstalExpo Warschau

Mit sofortiger Wirkung hat die Nowea International GmbH, Auslandstochter der Messe Düsseldorf, die internationale Vertretung der führenden polnischen SHK-Fachmessen InstalExpo Warschau übernommen. Die InstalExpo wird 1997 (3. bis 6. September) bereits zum sechsten Mal vom Veranstalter Instalator Polski GmbH – einer Tochtergesellschaft des Stuttgarter Gentner Verlags – durchgeführt und kann auf ein starkes Wachstum seit ihrer Gründung zurückblicken. Ideeller Träger ist der polnische Zentralverband Sanitär Heizung Klima. Aufgrund des starken Wachstums in den vergangenen Jahren wurde die Ausstellungsfläche knapp – 1996 gab es für die Aussteller sogar eine lange Warteliste trotz mehrerer Provisorien vor dem Warschauer Kultur-

entsprechend positive Impulse für die ohnehin schon kräftig wachsende polnische SHK-Branche.

■ Georg Fischer Vertriebspartnerschaft mit Huter

Georg Fischer übernimmt weltweit in rund 50 Ländern die Vertriebsrechte für die „Profi-Mont“ Vorwandssysteme, Montageelemente und objektbezogenen Installationsregister der Firma Huter aus Matrei in Tirol, Österreich. Huter profitiert dabei von einem gut funktionierenden Logistiknetz. Georg Fischer kann durch die Systeme eine wertvolle Ergänzung zum Komplettsystem „Instaflex“ anbieten. Der Vertrieb in Österreich erfolgt weiterhin durch Huter. Mit den Vorwandssystemen entwickelte sich die Firma Huter zum Marktführer in Österreich. Georg Fischer unterhält in 15 Ländern ei-

■ Armstrong Restrukturierung abgeschlossen

Rund 1,6 Millionen Mark schüttet Armstrong Insulation Products GmbH (AIPG), Münster, als Bonus des Geschäftsjahres 1996 an seine Mitarbeiter aus. „Unsere erfolgreiche Restrukturierung hat diesen Jahresbonus für 1996 ermöglicht“, erklärt Wolfgang Gries, Geschäftsbereichsleiter der AIPG. „Die Neuordnung hat die internen Prozessabläufe optimiert und die Ko-



Wolfgang Gries, Geschäftsbereichsleiter der Armstrong Insulation Products GmbH

„Der Bonus wird über einen internen Schlüssel an alle Mitarbeiter verteilt. AIPG beschäftigt insgesamt über 700 Mitarbeiter: Allein am Standort Münster arbeiten 550 Menschen. Darüber hinaus sind weitere 170 Beschäftigte in den Werken Friesenhofen/Allgäu sowie in Zeulenroda/Thüringen tätig. Armstrong schloß mit dem Jahreswechsel in Deutschland ein mehrjähriges Restrukturierungsprogramm ab. Seit Jahresbeginn arbeiten die Geschäftsbereiche als rechtlich selbständige Unternehmen.“

■ DAL Faxline eingerichtet

Unterstützung der Marktpartner mit einem alle Produktbereiche und Anwendungsfelder umfassenden technischen Informationsdienst bietet 24 Stunden täglich an 365 Tagen im Jahr die

neue Faxline von DAL. Über diese Serviceeinrichtung können jederzeit Informationen zu einem Produkt, von Ausschreibungstexten über Einzelteilvermaßungen und Montageanleitungen bis hin zu Wartungshinweisen und verschiedenen technischen Zeichnungen, nachgefragt werden. Dabei stehen dem Anrufer zwei Wege zur Verfügung. Bei der ersten Variante kennt der Kunde die Artikelnummer des Produktes, zu dem er Informationen benötigt. Nach der Begrüßung gibt er mit der Funktion *(Stern) bekannt, daß er über die Artikelnummer verfügt. Nach deren Eingabe kann er dann mittels Tastenwahl die gewünschten Informationen abrufen, z. B. Wahl der Nr. 1 für Produktinfos und Nr. 2 für Maßzeichnungen. Nach der Eingabe dieser Angaben und seiner Faxnummer erhält der Kunde sofort die gewünschten Unterlagen per Telefax.

In der zweiten Variante kennt der Kunde die Artikelnummer nicht. Nachdem der Fax-Server den Anruf entgegengenommen hat, wird der Kunde durch eine Menüstruktur geführt und bekommt ein Übersichtsblatt der ausgewählten Artikelgruppe per Fax zugesandt. Die neue DAL-Faxline ist zum Ortstarif unter (01 80) 24 18 19 zu erreichen.

Die Aufgabe eines Managers ist mit einem Dirigenten zu vergleichen.

Mit einem Unterschied:

Im Wirtschaftsleben gibt es keine Proben.

(H. Speyer)



Versprechen sich von der InstalExpo positive Impulse: v. l. ZVSHK-Präsident Wojciech Jaster, Instalator Polski-GF Wladyslaw Polesinski, Nowea International-GF Wilhelm Giese und Messe Düsseldorf-GF Jürgen Schroer

palast. 1997 wird die InstalExpo deshalb erstmals zusätzlich Flächen im Messegelände Mokotow der Nowea International belegen. Ein kostenloser Buspendelverkehr zwischen den beiden Ausstellungsgeländen wird es Messebesuchern erleichtern, beide Messeteile zu besuchen. Instalator Polski und Nowea International versprechen sich durch diese Zusammenarbeit

gene Verkaufsorganisationen. Die Partnerschaft mit Händlerorganisationen in vielen Ländern soll gepflegt und weiter ausgebaut werden.

TAE

Sanitärtechnik, Teil B

„Sanitärtechnik, Teil B – Praxisbezogenen Anwendungen der Gas- und Wasserinstallation in Gebäuden“ ist der Titel eines zweitägigen Lehrgangs, der unter der Leitung von Professor Dr.-Ing. Harald Loewer vom 24. bis 25. April 1997 an der Technischen Akademie Esslingen TAE in Ostfildern stattfinden wird. Dieser Lehrgang gehört zu der von dem Lehrgangsleiter aufgebauten erfolgreichen Lehrgangsreihe „Technische Gebäudeausrüstung“.

Insgesamt 7 Referenten, in Forschung, Lehre und Praxis erfahrene Fachleute werden in ihren Vorträgen zu aktuellen Themen der Raumlufttechnik vortragen. Außerdem werden Demonstrationen an Vorwandinstallationen und Sanitärarmaturen durchgeführt. Fachfragen beantwortet: H.-J. Mesenholl unter der Telefon-Nummer: (07 11) 3 40 08-36.

Weishaupt Neues Waren- verteilzentrum

Am Weishaupt-Stammsitz im oberschwäbischen Schwendi wurden die bestehenden Werksanlagen jetzt um ein neues Warenverteilzentrum mit einer Fläche von etwa 6000 m² erweitert.

In der neuen Halle befindet sich u. a. ein automatisches Kleinteilelager mit mehr als 40 000 Stellplätzen. Dort werden die Teile gelagert, die weltweit an Weishaupt-Kunden und Niederlassungen geliefert werden. Die Teile werden von Regalbediengeräten zum jeweiligen Arbeitsplatz in der Kommissionierzone gebracht. Dort werden die benötigten Teile vom Mitarbeiter entnommen. Es erfolgt eine auftragsbezogene Kommissionierung. Anschließend wird der Auftrag verpackt, automatisch gewogen, umreift, etikettiert und speditonsbezogen zum Versand bereitgestellt.

Außerdem befinden sich im neuen Warenverteilzentrum ver-



Blick in die Kommissionierzone des automatischen Kleinteilelagers des Weishaupt-Warenverteilzentrums

schiedene Büros. Von der neuen Halle aus erfolgt die gesamte Warenanlieferung und der Versand an Kunden, Niederlassungen und Tochtergesellschaften. Die Anbindung der neuen Halle an die bestehenden Produktionshallen erfolgt über zwei überdachte Verbindungsgänge, so daß der gesamte Warenfluß unter Dach abgewickelt werden kann. Mit dem neuen Warenverteilzentrum in Schwendi soll der gesamte Warenfluß bei Weishaupt wesentlich vereinfacht und Durchlaufzeiten weiter verkürzt werden.

Techem Stabiler Wachstumskurs

Seit sechs Jahren befindet sich die Techem-Gruppe auf einem stabilen und kontinuierlichen Wachstumskurs. Auch das zurückliegende Geschäftsjahr (1. Oktober 1995 bis 30. September 1996) verlief erfolgreich. Techem, nach eigenen Angaben, mit einem Marktanteil von gut 30 % die Nummer eins in Deutschland bei Erfassung und

Abrechnung von Energie und Wasser, steigerte den Umsatz deutlich um 21,8 % (1994/95: ca. 10 %). Damit stieg der konsolidierte Gruppenumsatz erneut zweistellig und erreichte 442,2 Millionen DM (Vorjahr: 363). Die Auslandstöchter der Techem-Gruppe setzten 20 Millionen DM um.

Die Techem AG erzielte einen Umsatz von 385,8 Millionen DM, 14,2 Prozent über dem Vorjahr. Wie Techem-Vorstandsvorsitzender Hans-Ludwig Grünschow auf der Jahrespressekonferenz mitteilte, ist das Unternehmen mit diesem Ergebnis „überaus zufrieden“: „Wir haben damit das für das letzte Jahr gesteckte Ziel deutlich übertroffen“. Für 1999 plane man den Börsengang.

Marketing- Preis

50 000 DM zu vergeben

Wenn es um den Dienst am Kunden geht, steht kaum ein Wirtschaftsbereich so sehr in der Kritik wie das Handwerk. Geschimpft wird über „Räuber in Latzhosen“, die ihre Kunden ausnehmen. Handwerksunternehmer haben jetzt die Chance, sich durch eine Darstellung ihrer Service-Strategie gegen dieses Image zu wehren und zu-

sätzlich ein Preisgeld von 50 000 Mark zu gewinnen. Mit dem zum dritten Mal ausgeschriebenen „Marketingpreis des Deutschen Handwerks“ wollen das Wirtschaftsblatt „handwerk magazin“ (München) und der Berufskleidungspezialist „boco“ (Hamburg) Betriebe auszeichnen, die sich dank vorbildlicher Kundenorientierung eine herausragende Stellung in ihrer Region oder Branche erarbeitet haben. Über Vergabe und Aufteilung der Preise entscheidet eine unabhängige Jury.

Bewerbungsunterlagen gibt es bei der Redaktion „handwerk magazin“, Stichwort: Marketing-Preis, 82157 Gräfelfing, Fax (0 89) 89 82 61 33. Einsendeschluß für die Bewerbungsunterlagen ist der 15. April 1997.

Was Lehrlinge verdienen

Tarifliche Ausbildungsvergütungen in ausgewählten Berufen 1996 monatlich in DM (Durchschnitt aller Ausbildungsjahre)

West		Ost
1871	Gerüstbauer/in	1684
1573	Maurer/in	1495
1370	Versicherungskaufmann/frau	1288
1184	Industriemechaniker/in	1122
1177	Energieelektriker/in	1104
1142	Industriekaufmann/frau	951
1139	Verwaltungsfachangestellte/r	957
1130	Einzelhandelskaufmann/frau	927
1009	Bürokaufmann/frau	917
1001	Koch/Köchin	754
960	Arztgehilfe/in	803
948	Gärtner/in	927
925	Kfz-Mechaniker/in	723
914	Gas- u. Wasserinstallateur/in	690
909	Maler/in u. Lackierer/in	841
897	Elektroinstallateur/in	694
873	Tischler/in	785
817	Bäcker/in	612
775	Florist/in	565
680	Friseur/in	470

Quelle: BIBB

© Globus 3932

■ Duravit

Fachhandelsaktion

Die Duravit AG bietet dem Fachhandel mit seiner neuen Fachhandelsaktion eine Verkaufunterstützung an. Das Werbepaket mit Prospekten, TZ-Anzeigen, Deko-Herz, Kojenschild, Schaufenster- und Thekendisplay sowie einer speziellen Direktwerbeproschüre mit Firmeneindruck, bis hin zu

zieren und vertreiben die Roth Werke europaweit Produktsysteme für die Haustechnik. Die Lintech A/S mit Sitz in Slangerup (Kopenhagen), 1983 gegründet, entwickelt und verkauft Kunststoff-Rohrsysteme (Fußbodenheizung, Heizkörperanbindung und Trinkwasser) mit PE-X-Rohren, die auf den skandinavischen Markt für Haustechnik abgestimmt sind. Lintech und ihre Tochtergesellschaften vertrei-



Die Darling-Großfläche gibt es mit individuellem Firmeneindruck in dem Format 70 x 100 cm

den Darling-Großflächen mit Firmeneindruck soll für mehr Umsatz sorgen.

Die Aktion wird von zahlreichen Aktivitäten des Außendienstes begleitet, der den Handel vor Ort mit individuellen Angeboten unterstützt.

Eine umfangreiche Werbekampagne in Publikumszeitschriften sorgt für den Wiedererkennungswert beim Endkunden. Die Darling Aktionsunterlagen gibt es bei der Duravit unter Fax (0 78 33) 85 85.

■ Roth

Übernahme der Lintech A/S

Die Roth Werke GmbH, Dautphetal-Buchenau, haben das dänische Unternehmen Lintech A/S mit seinen schwedischen Tochtergesellschaften übernommen. Mit drei deutschen Produktionswerken und einer größeren Anzahl ausländischer Vertriebsgesellschaften produ-

ben ihre Produkte ausschließlich über den Großhandel. Der Systemvertrieb im schwedischen und norwegischen Markt erfolgt über die Polyscandinavia AB und Lintech Norge A/S. Die Erschließung der Märkte für Haustechnik in Dänemark, Schweden und Norwegen ist für die Roth Werke ein strategisches Ziel, das durch die Übernahme von Lintech nunmehr realisiert wird.

Die Selbständigkeit der Lintech A/S und ihrer Tochtergesellschaften bleibt gewahrt. Innerhalb der Roth Werke werden sie für den Vertrieb von haustechnischen Systemen in den skandinavischen Ländern verantwortlich sein. Die Geschäfte werden unter der Leitung von Ole Lindhardt und Boris Lindvall weitergeführt.

■ JRG Überraschendes Geschenk

Eine Delegation der Heinrich-Meidinger-Schule, Karlsruhe, besuchte anlässlich der Swissbau '97, Basel, die Firma J. + R. Gunzenhauser AG, Sissach, auf ihrem Messestand. Wie Dr. Hildinger bei seiner Grußadresse ausführte, sei es ihnen ein Bedürfnis, ein von Dieter Schwerda kreiertes Gemälde zu über-

■ Jung + Lindig Seminare für die Bleiverarbeitung

Ab 1997 gibt es neu organisierte dreitägige Grundkurse und zweitägige Aufbaukurse für die Verarbeitung von Bleiblechen im Bauwesen im Schulungs- und Informations-Zentrum Halsbrücke bei Freiberg, Sachsen. Veranstalter ist die Jung + Lindig-Gruppe, die zu den insgesamt vier Hersteller- und Vertriebspartnern von „Bleicolor“ gehört. Die Seminare beinhalten jeweils einen theoretischen und einen praktischen Teil. Lehrinhalte sind Werkstoffeigenschaften, Konstruktionsmerkmale, Werkzeugkunde und Diavorträge. Im praktischen Teil werden verschiedene Techniken, unter anderem auch Löt- und Schweißarbeiten (letztere nur im Aufbaukurs), veranschaulicht und geübt. Weitere praktische Arbeiten betreffen die Dach- und Fassadentechnik, Falz- und Wulstverbindungen,



Bildgeschenk der Heinrich-Meidinger-Schule an J. + R. Gunzenhauser (v. l.): Stv. Schulleiter Dr. Peter Hildinger, Dieter Schwerda, Jacques Gunzenhauser

reichen, welches auf künstlerische Weise die JRG Sanipex-Technik würdigt. Die Schule möchte sich damit für die seit 1990 regelmäßig stattfindenden Zusammentreffen von Studenten mit JRG-Technikern bedanken und gleichzeitig auf die Fachschule für Techniker und Meister der Sanitär- und Heizungsbranche hinweisen. Die Gunzenhauser AG beantwortete diese freundschaftliche Geste mit der Einladung einer Delegation der Sanitärtechnikerschule der Lehrwerkstätten Bern.

Bleitreibarbeiten, Verwahrungen und Abdeckungen (zum Beispiel Schornsteinfassungen), An- und Abschlüsse, Ornamentik und Oberflächenbehandlung. Angeboten wird ein dreitägiger Grundkurs und ein zweitägiger Aufbaukurs. Die Lehrgangsgebühr für beide Kurstypen beträgt jeweils 250,- DM.

Weitere Informationen gibt's unter Fax (0 37 31) 3 52 69.