

## ■ IBE Hinkes wird neuer Geschäftsführer

Wie auf der ISH zu erfahren war, wird Rechtsanwalt Rainer Hinkes vom Brancheninfodienst Markt Intern zur Industrievereinigung Badeinrichtung (IBE) wechseln. Er soll Karl-Heinz Beckmann (67) zum 1. Juli 1997 in der Geschäftsführung ablösen. Die vier Arbeitskreise ADA, ABW, ASA und ABM hatten die IBE am 4. 12. 96 als Ihre Dachorganisation gegründet.



Hinkes zeichnete seit 1992 als Redaktionsleiter für den MI Sanitär/Heizung verantwortlich. Insbesondere die schnelle und nicht minder spitze Feder wurde in den letzten Jahren zu seinem Markenzeichen. Er gilt als profunder Kenner der Szene und die umfassenden Branchenkenntnisse in Sachen Vertriebswegdiskussion dürften wichtiges Fundament für seine neue Aufgabe sein.

## ■ T & P Jetzt auch Personal- Marketing

Ihr Leistungsspektrum ausgebaut hat die Wuppertaler Marketing-Agentur Thielenhaus & Partner (T & P). Angeboten wird jetzt auch die Unterstützung von Industrie, Verbänden und anderen Institutionen bei der Suche und Selektion von Führungskräften. Die Gesellschaft, die 30

Mitarbeiter beschäftigt, ist ausschließlich im Bereich technischer Gebrauchsgüter und Investitionsgüter engagiert. Im Consultingbereich steht die ganzheitliche Beratung bei Marketing und Vertriebssystemen auch im internationalen Rahmen im Mittelpunkt. Darüber hinaus konzipiert und realisiert T & P strategisch ausgerichtete Aktionsprogramme auf allen Sektoren der Marketing-Kommunikation.

## ■ Hansgrohe Dr. Fritz verstärkt Führungsteam

Zum 1. Juni 1997 wird Dr. Claus-Peter Fritz (36) bei Hansgrohe, Schiltach, eintreten. Dr. Fritz arbeitet seit 1991 in der Sanitärbranche, in den beiden letzten Jahren als Leiter Marketing und Vertrieb bei der Hansa Metallwerke AG in Stuttgart. Bei Hansgrohe wird er sich zunächst mit internationalem Projektmanagement befassen, später in den Geschäftsbereich Marketing und Vertrieb wechseln.

## ■ Sphinx Gustavsberg Mit dem Rücken zur Wand?

Die Probleme von Sphinx Gustavsberg im Bereich Sanitärkeramik werden immer größer. Wie aus gewöhnlich gut unterrichteten Kreisen zu erfahren war, wurden in Deutschland – während des letzten Geschäftsjahres – nur ca. 17 Millionen DM mit Sanitärkeramik umgesetzt. Der holländische Mutterkonzern entschloß sich jetzt zu weitreichenden Umstrukturierungsmaßnahmen.

Die Produktpalette wird um mehr als 30 % reduziert. Die Produktionsstätte der deutschen Sphinx in Wallhausen wird nur auf „niedrigem Niveau“ weitergeführt. Nicht zuletzt wohl deshalb, da der Konzern sonst die

EG-Subventionen zurückzahlen müßte. Der damit verbundene Arbeitsplatzabbau hat bereits stattgefunden. Auch in den beiden belgischen Fabriken, Warnton Industries und Novoboch in La Louvière, gehen eine beträchtliche Anzahl von Arbeitsplätzen verloren, denn Teile der Produktion werden in Niedriglohnländern ausgelagert. Um künftig wieder investieren zu können, soll ein Teil der Aktien und Besitzanteile verkauft werden. Für das Geschäftsjahr 1996/1997 erwartet Sphinx Gustavsberg einen Verlust von 15 Millionen niederländischen Gulden.

## ■ Junkers Marktstellung ausgebaut

„Bosch Thermotechnik mit den Marken Junkers, e.l.m. Leblanc, Worcester, Radson, Vulcano und Geminox bleibt auf Wachstumskurs“, gab Hans Joachim Leydecker, Geschäftsleitungsmitglied Bosch Thermotechnik, bekannt. Der Geschäftsbereich



Hans Joachim Leydecker konnte für Bosch Thermotechnik 8 % Umsatzplus vermelden

der Robert Bosch GmbH habe im vergangenen Jahr seine Stellung auf dem europäischen Markt weiter ausgebaut und sei jetzt führender Anbieter von wandhängenden Gas-Heiz- und -Warmwassergeräten, meinte Leydecker. Der Umsatz erhöhte sich von 1,1 Milliarden DM (1995) auf knapp 1,4 Milliarden DM (1996). Von dem Zuwachs entfielen rund 160 Millionen

DM auf die e.l.m. Leblanc SA, Drancy bei Paris. Bosch hat den französischen Hersteller thermotechnischer Geräte im vergangenen Jahr erworben und dessen Umsatz zeitanteilig für die Monate Juli bis Dezember konsolidiert. Bereinigt um diesen Betrag, lag das Umsatzplus 1996 im Vergleich zum Vorjahr bei 8 %. Der Auslandsanteil lag bei mehr als 60 %.

Die Mitarbeiterzahl lag im vergangenen Jahr bei 5100, davon rund 1650 in Deutschland.

## ■ Wolf Übernahme von Chaffoteaux

Die Wolf GmbH hat das französische Heiztechnik-Unternehmen Chaffoteaux et Maury, S.A., Chatou (bei Paris), von der EL.FI. S.A., Rueil-Malmaison (bei Paris) übernommen. Chaffoteaux et Maury gehört zu den großen französischen Heiztechnik-Unternehmen mit Produktionsstandorten in St. Briec (Bretagne) und Chartres. 1996 wurden rund eine Milliarde FF umgesetzt und ca. 1150 Mitarbeiter beschäftigt.

Schwerpunkt des Produktprogramms sind Gasthermen sowie Gasdurchlauferhitzer und elektrische Boiler. Außer in Frankreich ist das Unternehmen in Großbritannien und Südeuropa vertreten.

Die Konzerngesellschaft sieht in der Übernahme eine Ergänzung ihrer Produktpalette im Segment der preiswerten Gaswandthermen. Mit den Gasdurchlauferhitzern und elektrischen Boilern eröffnet sich für Wolf zudem ein völlig neues Marktsegment in West- und Südeuropa. Die Heiztechnik-Unternehmen der Preussag sind jetzt mit den Marken Wolf, Elco, Cuenod und Chaffoteaux auf sämtlichen wichtigen europäischen Märkten vertreten. Der Gesamtumsatz der Heiztechnik-Gruppe wird mit Chaffoteaux auf jährlich 1,5 Milliarden DM anwachsen.

## ■ Brötje Kooperation mit Mannesmann Haustechnik

Mitte Februar hat Brötje, Rastede, einen – nach Aussage von Geschäftsführer Sven Oscarsson – „bedeutsamen Kooperationsvertrag mit der Mannesmann Haustechnik GmbH abgeschlossen“. Gegenstand der Vereinbarung ist die Belieferung der Mannesmann Haustechnik-Fachgroßhandlungen in Deutschland mit wandhängenden und bodenstehenden Wärmeerzeugern einschließlich Regelungen, Speichern und Brennern sowie mit dem dazu erforderlichen Zubehör.

Alle Produkte werden mit entsprechenden Spezifikationen unter der Eigenmarke „maprotherm“ vertrieben.

Dazu Sven Oscarsson: „Wir sind davon überzeugt, daß dieser wichtige Schritt für beide Partner hervorragende Chancen im Markt bietet. Die Aufgabe wird uns alle sehr fordern, und es wird auch Auswirkungen auf unseren eigenen Großhandel geben. Wir sehen jedoch im Vordergrund die große Chancen und den durch die Vereinbarung großen Erfolg für Brötje und unsere Produkte.“ Ab Mai gehen die Großhandlungen mit den Produkten in den Markt.

## ■ Viessmann Finanzierungsinitiative für Heizungsanlagen

Mit 1,7 Mrd. DM erzielten die Viessmann Werke 1996 den gleichen Umsatz wie 1995. Dies sei auf Umsatzsteigerungen im Export und Mengenwachstum mit dem Basisprogramm zurückzuführen, einer preiswerten Produktlinie, welche das Unternehmen 1995 in den Markt eingeführt hatte, erläuterte der geschäftsführende Gesellschafter Dr. Martin Viessmann. Wachstumspotentiale für sein Unternehmen sieht er im Export und

im Markt für Gas-Wandgeräte. „Partnerschaft mit starken Perspektiven“ heißt eine Viessmann-Initiative, mit der das Unternehmen seine Partnerschaft zum Heizungsfachhandwerk und seinen Organisationen herausstellt. Zur Verkaufsförderung bietet man erstmals in der Branche eine Finanzierung für Viessmann-Heizungsanlagen an. Für die Heizungsfachfirma bedeutet dieses attraktive Finanzierungsangebot: mehr Umsatz und Gewinn. Beratung, Verkauf und günstige Finanzierung aus einer Hand erleichtern die



**Dr. Martin Viessmann stellte ein Finanzierungsprogramm vor, das der Fachhandwerker seinen Kunden anbieten kann**

Kaufentscheidung des Endkunden und lassen mehr Spielraum bei der Auswahl der Produkte. Nach den Worten Dr. Martin Viessmanns seien die Konditionen der Finanzierung so günstig, daß die Anlagenbetreiber damit sofort Geld sparen – nämlich Heizkosten.

Und wie sieht die Viessmann-Zukunft aus? Dazu der geschäftsführende Gesellschafter: „Wir hoffen, daß das Modernisierungsgeschäft durch den zweiten kalten Winter in Folge eine Belebung erfährt, ebenso wie durch die Vorschriften der im Oktober 1996 in Kraft getretenen BImSchV, die Abgasverluste reduzieren.“ Der Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks rechnet mit rund 1,8 Mio. Kesseln, die bis spätestens 2004 modernisiert sein müssen. Der Markt bietet viele Chancen. Dabei werde das Unternehmen auch im Inland wachsen. Die größeren Chancen lägen jedoch im Ausland.

## ■ Vaillant Mit Ferroli Zusammen- arbeit vereinbart

Die Joh. Vaillant GmbH u. Co., Remscheid und die Ferroli S.p.A., San Bonifacio haben eine vertragliche Vereinbarung über eine zukünftige strategische Zusammenarbeit unterzeichnet. Die Kooperation der beiden Unternehmen wird sich auf definierte Projekte mit strategischer Ausrichtung beziehen, die zum Ziel haben identifiziertes Synergiepotential zu realisieren. Nach erfolgreichem Start der Projekte werden beide Unternehmen prüfen, ob weitere Formen der Zusammenarbeit vorteilhaft sind. Die von Cavallere del Lavoro Dante Ferroli geführte Ferroli S.p.A. erwirtschaftete in 1996 mit ca. 1500 Mitarbeitern 550 Millionen DM Umsatz. Neben Produkten für die Heiztechnik vertreibt Ferroli außerdem Klimageräte. Vaillant erwirtschaftete 1996 mit weltweit rund 7000 Beschäftigten 1,9 Milliarden DM Umsatz.

## ■ Schott-Rohrglas Weiter auf Erfolgskurs

Im vergangenen Geschäftsjahr (30. 9. 1996) erreichte die Schott-Rohrglas GmbH, Bayreuth, erstmals einen Umsatz von 250 Mio. DM. Der Absatz eines der führenden Hersteller von Spezialglasröhren sowie des Glasschornsteins „Recusist“ stieg leicht von 55 000 Tonnen auf 56 500 Tonnen. Die Exportquote lag unverändert bei etwa 60 %. Das Investitionsvolumen belief sich im Geschäftsjahr 1995/96 auf 11,5 Mio. DM. Der Aufwand für Forschung und Entwicklung erreichte 9,2 Mio. DM. Die Mitarbeiterzahl stieg um 32 auf 1263. Für 1997 erwartet die Schott-Rohrglas GmbH einen weiterhin positiven Geschäftsverlauf. Ein Hauptgrund sei die Belebung von Projektgeschäften sowie die unverändert gute Position im Stan-



**Das Nennweiten-Spektrum des Glasschornsteins von Schott-Rohrglas reicht bis zu 400 mm**

dardgeschäft, heißt es. Weitere Wachstumsimpulse soll die Übernahme der Fertigung für Präzisionsglasrohrabschnitte aus dem Schott-Werk in Landshut beisteuern.

## ■ BHKW Nachträgliche Geneh- migung erforderlich

Zum 1. April 1997 läuft die bisherige allgemeine Genehmigung für Blockheizkraftwerke (BHKW) nach dem Mineralölsteuergesetz aus. Ab dann benötigt jedes BHKW eine förmliche Einzelgenehmigung durch das örtlich zuständige Hauptzollamt. Für Altanlagen muß die Genehmigung bis zu diesem Zeitpunkt nachgeholt werden. Die förmliche Einzelerlaubnis wurde im vergangenen Jahr durch das Bundesfinanzministerium (BMF) eingeführt. Ohne diese Genehmigung dürfen Erdgas oder Heizöl nicht zum ermäßigten Heizgas- bzw. Mineralölsteuersatz in BHKW eingesetzt werden. Für sie gilt statt dessen der erheblich höhere Kraftstoffsteuersatz. Bisher genügte eine einfache Anmeldung der Anlage.

## Spruch der Woche

*Man weiß eigentlich immer, was richtig ist. Das Schwierige ist nur, es auch zu tun.*

*(General Schwarzkopf)*

## ■ AGSI Arbeitsgemeinschaft Sanitärarmaturen

31 Hersteller von Sanitärarmaturen haben sich im vergangenen Dezember zur Arbeitsgemeinschaft Sanitärarmaturenindustrie in der Fachgemeinschaft Armaturen im VDMA – AGSI – zusammengeschlossen. Zu den selbstgestellten Aufgaben gehören die Interessenvertretung gegenüber Sanitär-Großhandel,

dem württembergischen Leonberg in der Aktion. „Wir möchten zeigen, daß wir auch Freude daran haben, wenn die Installateure mal an anderer Stelle ‚auf die Tube drücken‘“, kommentiert Firmenchef Michael Sautter das Sponsoring. Ab diesem Sommer werden in verschiedenen Städten Vorläufe ausgetragen in dafür eigens angemieteten Go-Kart-Bahnen. Die Sieger der Vorrunden kommen dann zur Endauscheidung nach Stuttgart, wo voraussichtlich im Sommer '98 der Bundessieger ermittelt wird. Nähere Informationen gibt es unter Telefax (0 71 52) 9 39 19 15.

## ■ Soli Zum 1. Januar 1998 gesenkt

Das Bundeskabinett hat dem Entwurf des Steuerreformgesetzes 1998 zugestimmt,

der in einem ersten Reformschritt die Vorschläge der Steuerreformkommission umsetzt, die schon ab 1. Januar 1998 wirksam werden sollen. Im Mittelpunkt des Gesetzentwurfes stehen die Verminderung der ertragsteuerlichen Belastung für gewerbliche Einkünfte und die Rückführung des Solidaritätszuschlags. Der Solidaritätszuschlag wird zum 1. Januar 1998 von 7,5 auf 5,5 v.H. und damit um mehr als ein Viertel gesenkt. Die Steuerzahler werden dadurch um 7,5 Mrd. DM netto entlastet. Dies wird die private Nachfrage stärken und den Investitionsspielraum der Unternehmen erhöhen.

Zur steuerlichen Entlastung der Unternehmen wird der Körperschaftsteuersatz für einbehaltenen Gewinne von 45 auf 40 v.H., für ausgeschüttete Gewinne von 30 auf 28 v.H., für ermäßigt besteuerte Gewinne von 42 auf

37 v.H. sowie der Einkommenssteuerhöchstsatz für gewerbliche Einkünfte von 47 auf 40 v.H. gesenkt. Die Verminderung dieser Steuersätze soll durch Maßnahmen im Bereich der Unternehmensbesteuerung aufkommensneutral gegenfinanziert werden.

## ■ Rapido Dynamischer Dickhäuter

Zufrieden und zuversichtlich mit der Entwicklung des Unternehmens mit dem „rasenden“ Elefanten im Logo äußerte sich der geschäftsführende Gesellschafter Werner Dingel anlässlich einer ISH-Presskonferenz. Die Trennung von Vaillant biete Rapido neben Risiken auch Chancen wie z. B. mehr Freiraum zu Kooperations-Gesprächen mit anderen Anbietern. Als Beispiel nannte er die Zusammenarbeit

werte und technisch gute Produkte.“ Diese Position wolle man verteidigen und weiter ausbauen. Neben einem überarbeiteten und an den Bedürfnissen des Fachhandwerks ausgerichteten Produktprogramm (Motto „Formel Rapido“) setzt das Vier-seiter Unternehmen auch auf Dienstleistungen für die Marktpartner.

## ■ Keuco Beleuchtung im Bad

Für verkaufsaktive Profis aus Sanitärfachgroßhandel und -fachhandwerk hat der Hemeraner Markenhersteller Keuco jetzt eine Präsentationshilfe zum Thema „Licht“ konzipiert. Die Y-förmige Stellwand informiert an drei Flügeln (je 60 cm breit, 200 cm hoch) über die Leuchtviefalt des Keuco-Sortiments. Man erhält einen reprä-



Präsentierten die AGSI anlässlich der ISH: Andreas Dornbracht (rechts), Vorsitzender des Lenkungsgremiums der AGSI und Geschäftsführer Wolfgang Burchard

Handwerks- und anderen Verbänden, Marktforschung, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Messen sowie Normung. Während der ISH stellte sich das Lenkungsgremium vor, das aus Andreas Dornbracht, (Vorsitzender), Dr. Michael Pankow (Grohe), A. W. von Schenck (Benckiser), Wolfgang Semnet (Kludi) und Harald Wipfler von Geberit besteht. Mit einem Produktionsvolumen von rund 3,5 Milliarden Mark im Jahr 1996 und zirka 15 000 Beschäftigten in Deutschland stellt die AGSI die stärkste Herstellergruppe innerhalb der Fachgemeinschaft Armaturen dar.

## ■ Permatrade Go-Kart-Meisterschaften für Installateure

Permatrade startet in Kürze bundesweit den Wettbewerb um die Go-Kart-Meisterschaft der Sanitärinstallateure. Ein Dankeschön an die Partner im Handwerk sieht der tatkräftige Hersteller permanentmagnetischer Wasserbehandlungssysteme aus



Eine interessante Verkaufshilfe stellt das neue Y-förmige Leuchtdisplay von Keuco dar

mit Remeha im Bereich der Brennwert-Wandgeräte. Dingel sieht sein Unternehmen, das 1996 einen Umsatz von 36 Millionen DM erzielte, weder als Nischen- noch als Regionalanbieter. Der Exportanteil liegt bei rund 35 %. Im Inland werden die Produkte zu 95 % über den Fachgroßhandel vertrieben. In Deutschland schätzt Rapido seinen Marktanteil bei den Gußkesseln auf 3–5 %.

Und die Zukunft? Dingel: „Wir sehen uns als Anbieter für preis-

sentativen Überblick über die verschiedenen möglichen Beleuchtungskonzepte für unterschiedlichste Badlandschaften. Das neue Leuchtdisplay macht auf kleinstem Raum das Thema „Licht im Bad“ transparent. Die Stellwand ist wahlweise in den Farben Schwarz oder Weiß lieferbar.