

■ Artweger

Neue Verkaufsleitung

Nach 15jähriger intensiver Tätigkeit für den österreichischen Badausstatter schied der Geschäftsführer Marketing und



Die zwei neuen Artweger-Verkaufsleiter: (v. l.) Martin Loidl und Torsten Mau

Vertrieb, Bruno Diesenreiter, Ende Oktober aus dem Unternehmen aus, um sich zusammen mit einem Partner im Personalbereich selbständig zu machen. Im Zuge der Nachfolgeregelung übernahm der bisherige Produktcoach Deutschland, Torsten Mau, die Verkaufsleitung für dieses Gebiet. Ebenfalls seit 1. November ist Martin Loidl, der bisherige Assistent von Diesenreiter, als Verkaufsleiter Innendienst tätig.

■ ROM

Übernahme durch Internatio Müller

Die ROM-Gruppe, einer der Marktführer in der Technischen Gebäudeausrüstung und im Anlagenbau in Deutschland mit rund 3500 Mitarbeitern und einer Leistung von 1,1 Milliarden DM (1996) geht in neue Hände. Internatio Müller N.V./Rotterdam, ein börsennotiertes holländisches Unternehmen mit ca. 3 Milliarden DM Umsatz und einem in der gleichen Branche wie ROM tätigen Tochterunternehmen Imtech, übernimmt ab 1. Januar 1998 hundert Prozent der Anteile der Rom-KG. Imtech, mit einem Jahresumsatz in 1996 von rund 1,1 Milliarden Mark und etwa 6000 Mitarbeitern ist Marktführer im Anla-

genbau und der technischen Gebäudeausrüstung in den Benelux-Ländern. Schwerpunkte der Tätigkeit sind die Elektrotechnik, Informationstechnik sowie die Leittechnik für Gebäude, Prozeßtechnik und Verkehr. Ca. 30 Prozent des Umsatzes werden mit Heizung, Lüftung und Klimaanlagebau erzielt.

■ Buderus

5 % Umsatzsteigerung

Die Buderus Heiztechnik konnte im Geschäftsjahr 1996/97 mit 2130 Millionen DM eine Umsatzsteigerung von 5 Prozent erzielen. Der Ertrag stieg nach 173 Millionen DM im Vorjahr noch deutlicher auf 203 Millionen DM an.

Umsatzzuwächse wurden mit allen wichtigen Produktgruppen erzielt. Besonders deutlich waren die Steigerungen bei wandhängenden Heizgeräten mit umweltschonender Brennwerttechnik.

Während der zurückliegenden zwölf Monate wurden die Neubauten der Niederlassungen Frankfurt am Main, Berlin, Aachen und Saarbrücken fertiggestellt und bezogen. Mit dem Bau der Niederlassung in Wesel und Kempten wurde begonnen. Die neue Niederlassung Basel als Zentrale für die Schweiz ist ebenfalls in Betrieb genommen worden. Die Distributionsbasis in Europa wurde außerdem durch die Übernahme der Vertriebsgesellschaften CHV in den Niederlanden und Weckx in Belgien ausgeweitet. Nachdem sich Buderus mit Nefit Fasto zu einem der Marktführer für wandhängende Brennwerttechnik in Europa entwickelt hat, soll jetzt auch konsequent der Markt für thermische Solartechnik aufge-

baut werden. Dazu wurde der bisherige Kooperationspartner des Unternehmens, die Solar-Diamant-Systemtechnik, übernommen.

■ Enke

Sven Schmidt jetzt Fachberater

Seit dem 1. August 1997 ist Sven Schmidt (35) als Fachberater für das Enke-Werk tätig. Der aus Hannover stammende Kunststoffspezialist vertritt die Interessen der Bautenschutzprofis aus dem Düsseldorfer Rheinhamfen über das Enke-Verkaufsbüro Niedersachsen, in 30826 Garbsen. In dieser Funktion betreut Sven Schmidt in den Gebieten Niedersachsen, Nordhessen und



Ostwestfalen Handwerksbetriebe, Fachhandel, Architekten und kommunale Versorgungsunternehmen. Schmidt hat damit die Nachfolge seines Vaters, Jürgen Schmidt, angetreten, der 22 Jahre für das Düsseldorfer Enke-Werk aktiv war.

■ Hoesch

Gute Aussichten

Trotz schwieriger Marktbedingungen prognostiziert der Hersteller von Duschtrennungen sowie Badewannen, Whirlpools und Dampfbädern aus Acryl im Geschäftsjahr 1997 eine Gesamtumsatzsteigerung um 5 Prozent auf 210 Millionen DM. Geschäftsführer Jochen Drewniok führt diese Entwicklung neben der Einführung von innovativen Produkten und differenzierten

Marketingstrategien vor allem auf die Qualitätsorientierung zurück. Dabei komme es dem Unternehmen zu Gute, daß alle Produkte ausschließlich in Deutschland produziert werden. Auch für die Zukunft gibt sich der Sanitärhersteller optimistisch. Der deutsche Markt sei, mit Absatzzahlen von rund 30 000 Whirlpools, 2500 Whirlpools und 3000 Dampfbäder im vergangenen Jahr, äußerst entwicklungsfähig und habe im Vergleich zu europäischen Nachbarländern einen enormen Nachholbedarf. Außerdem würden sich die Rahmenbedingungen für solche Wellness-Produkte durch das steigende Gesundheits- und Umweltbewußtsein überdurchschnittlich positiv entwickeln. Diese günstigen Marktchancen will das Unternehmen durch eigene Marketingmaßnahmen wie eine stärkere Integration und Direktansprache der 35 bis 65jährigen als Kernzielgruppe, emotionaler statt technischer Argumentation sowie Dienstleistungen für den Endverbraucher forcieren. Eine Verbesserung des Preis/Leistungs-Verhältnisses sowie kompaktere Produkte für kleine Bäder sollen weitere Geschäftsfelder erschließen.

■ Istanbul

3. Türkischer Pumpenkongreß

Vom 24. bis 26. September 1998 findet in Istanbul der 3. Türkische Pumpenkongreß statt. Neben dem aktuellen Stand der Technik stehen Anwendungsbeispiele und Betriebskostenvergleiche auf dem Programm. In Verbindung mit der Tagung wird eine Pumpeninformationsschrift erscheinen, die als Nachschlagewerk für die Fachwelt dient. Weitere Informationen gibt es beim Veranstalter:

Teknik Yayincilik, Tantim AS
80700 Besiktas-Istanbul
Fax: (00 90) 21 22 88 26 14

■ Umzug FVSHK Pfalz jetzt in Ludwigshafen

Der SHK-Landesinnungsverband Pfalz ist von Zweibrücken nach Ludwigshafen umgezogen. Ab dem 1. Januar lautet die neue Anschrift:

Fachverband SHK Pfalz
Ludwigsplatz 10
67059 Ludwigshafen
Tel. (06 21) 5 91 14 35
Fax (06 21) 5 91 14 50

Außerdem löst Rainer Lunk, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Vorderpfalz, laut Geschäftsführungsvertrag vom 5. 9. 97 den bisherigen Geschäftsführer Gerhard Müller ab. Neben ihm steht die Michaela Müller den angeschlossenen Innungen als Ansprechpartner zur Verfügung.

■ Grömo Reise zur Dach + Wand zu gewinnen

Drei verlängerte Wochenendaufenthalte in Leipzig verlost Grömo. Zu der 1998 in Leipzig stattfindenden Dach + Wand können die Gewinner auf Kosten der Firma Rösle anreisen. Desweiteren werden 296 Klappmesser verlost. Anlaß für dieses Gewinnspiel ist die verbesserte Regenwasserklappe, die Rösle jetzt auf den Markt gebracht hat. Wer mitmachen möchte, muß dem Hersteller einfach die Produktverbesserungen mitteilen. Teilnahmeunterlagen können bei der Rösle Metallwarenfabrik unter Fax: (0 83 42) 91 21 90 angefordert werden.

■ Missel Rechtskräftiges Urteil gegen BTI

Aufgrund einer Patentverletzungsklage der E. Missel GmbH hat das Landgericht München I mit rechtskräftigem Urteil der BTI Befestigungstechnik GmbH die Herstellung und den Vertrieb der Isopact-Isolierung untersagt.

Bei der Isopact-Isolierung handelt es sich um eine Nachahmung der patentrechtlich geschützten Missel Kompakt-Dämmhülse.

Bei einem Verstoß gegen das Urteil droht BTI ein Ordnungsgeld bis zu 500 000 DM. Außerdem wurde vom Landgericht festgestellt, daß BTI dem Unternehmen Missel allen Schaden zu ersetzen hat, der Missel durch die Patentverletzung entstanden ist. Zur Schadensberechnung muß BTI die Firma Missel über alle Abnehmer von Isopact, die Abgabemengen und Abgabepreise informieren.

■ Garant Möbel Bad-perfect-Modul als erster Einzelshop

Vor wenigen Tagen eröffnete in Albstadt das unter der Flagge der Garant-Möbelgruppe ein neues Badstudio. Bisher gab es Bad-perfect nur als in Möbelhäusern integriertes shop in shop-System. Initiator Michael Grötzer, bisher ausschließlich als Küchenhändler aktiv, will sich mit diesem reinen Badstudio ein zweites Standbein schaffen. Inzwischen zählt die Küchen-Marketing MDM GmbH, die für die Marktdurchsetzung des Moduls verantwortlich zeichnet, 21 Lizenznehmer.

Inzwischen ist die Erweiterung des Sortimentes dahingehend

abgeschlossen, daß Sanitäröbekte vom Waschtisch bis zum Duschtempel über Systemanbieter bezogen werden können.

Laut MDM-Geschäftsführer Horst Paetzel wurde in Zusammenarbeit mit der Industrie und einem namhaften Trainerteam Grundlagen geschaffen, die auch eine gemeinsame Schulung ermöglichen. Von der Grundlagenbeschaffung bis zur Badplanung im Computer bieten wir ab Frühjahr 1998 ein komplettes Trainingsprogramm.

■ Mannesmann Blauer Engel

Seit Anfang August tragen die drei Serien der maprotherm-Brennwertkessel das Umweltzeichen („blauer Engel“) der „Jury Umweltzeichen“. Dazu gehören die maprotherm Gas-Brennwertkessel der Serie MBW-K 15-25, der maprotherm Gas-Spezialheizkessel der Serie MAG 8-110 und der maprotherm Gas-Brennwertkessel der Serie MBK 40-120.

■ Preisausschreiben Bewohner Singapurs wählen Lieblingstoilette

Die Kampagne der Regierung Singapurs gegen schmutzige öffentliche Toiletten ist nach Angaben der Behörden ein voller

Erfolg. Das Umweltministerium erklärte am Dienstag, innerhalb einer Woche hätten sich 5000 Menschen bei der Saubere-Toiletten-Hotline gemeldet, um vorbildliche Örtchen und ihre Lieblingstoilette zu nennen. Die Wahl zur besten öffentlichen Toilette findet in fünf Kategorien statt: Supermarkt, Einkaufszentrum, Bus- und U-Bahn-Station, Schnellrestaurant und Parks. Als Preis winkt den Teilnehmern eine Reise nach Hongkong.

Seit 1989 drohen in Singapur saftige Strafen, wenn jemand an einem öffentlichen Örtchen nicht die Toilettenspülung benutzt. Ersttäter müssen 150 Singapur-Dollar zahlen (rund 175 Mark), als Höchststrafe drohen 1000 Singapur-Dollar (rund 1150 Mark). Diese Strafen drohen auch den Betreibern, wenn sie kein Toilettenpapier, Seife und Handtücher bereithalten. Paradiesische Zustände, wenn man den bundesdeutschen Durchschnitt dagegenhält.

■ Mostra Markt für Sanitär- keramik

Nach Angaben des Pressebüros der Mostra Convegno Expo-comfort (25.-29. 3. 1998 in Mailand) war die Bilanz 1996 für die italienische Sanitärkeramikbranche enttäuschend. Ein Überblick über diese Situation wurde von Federceramica (Nationalverband der Keramik- und Schleifmittelindustrie) aus Anlaß des Pariser Meetings des europäischen Verbandes der Sanitärkeramikproduzenten (Fecs) vermittelt. Die Inlandsproduktion (Italien) von Sanitäranlagen aus Porzellan und Steinzeug schloß das vergangene Geschäftsjahr nun schon zum dritten Mal mit einem Rückgang ab, der mit einer Mengenverringerung auf 7 947 000 Stück (-6 %) im Vergleich zu 95) verbunden war. Auch der mengenbezogene Umsatz sinkt (-2 %).

Keine bedeutsamen Veränderungen gab es bei den Exporten, die zwar mengenmäßig um 1 % gestiegen, aber zugleich wert-



In Albstadt öffnete der erste Einzelshop in Bad-perfect Modulbauweise

mäßig um 4 % gesunken sind. Auch im restlichen Europa war das Jahr 1996 für die Sanitärkeramik recht schwierig, obwohl ab und zu ein Lichtschimmer zu erkennen war. In der Europäischen Union (mit Ausnahme von Dänemark und Irland), in der Schweiz und der Türkei sank die Produktion von Sanitäranlagen aus Porzellan und Feinsteinzeug im vergangenen Jahr insgesamt um 2 % (933 715 Stück), während der scheinbare Verbrauch um 3 % zurückging. Insbesondere ist die Produktion in Deutschland um 17 % und in Frankreich um 2,5 % gesunken, während sie in der Türkei (+1,5 %), Großbritannien (+2 %), wobei die Unternehmer einen entscheidenden Optimismus zeigen) und Spanien (+3 %) leicht anstieg. Als bedeutsam ist das in Portugal erzielte Ergebnis mit + 9,5 % zu erwähnen. Die Krise des Bauwesens und die Kürzung der öffentlichen Ausgaben haben überall ein wenig den Markt gebremst.

■ Jubiläum „Meier-Lünen“ wurde 100

Ende Oktober feierte die Wilhelm Meier GmbH ihr 100jähriges Jubiläum. Seit 20 Jahren führt der als Querdenker und Innovationsmotor weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannte Franz-Josef Meier – gemeinsam mit seinem Bruder – die Geschäfte des Familienunternehmens. Der Lünen Bäderprofi gilt als einer der progressivsten Handwerksbetriebe in Deutschland. In der SBZ haben wir bereits mehrfach darüber berichtet. Seit rund 15 Jahren arbeitet Meier systematisch am Auf- und Ausbau eines Sanitäreinzelhan-



100 Jahre Meier GmbH – Franz Josef Meier gönnte seinen Festtagsgästen (und auch sich) das eine oder andere Gläschen

dels, der in mehrerlei Hinsicht Mustercharakter für die Branche hat. Sein Wissen um die Gestaltung eines Ladengeschäftes, Betriebsorganisation und Verkaufsförderung für Badstudios bringt der 49jährige Unternehmer auch als Trainer und Berater an den Mann und die Frau im Kollegenkreis. Meier dazu: „Diese übergeordneten Aufgaben außerhalb meines Betriebs haben in den zurückliegenden Jahren verhindert, daß ich mit einer zu schwachen Brille immer nur auf die Prozesse in meinem eigenen Betrieb schaue und damit den Markt und seine Bewegungen aus dem Auge verliere.“

■ Albatros Neue Ausstellung

Das seit Anfang 1997 am deutschen Markt aktive Unternehmen will mit der am 18. Oktober 97 in der Hauptverwaltung Kaarst eröffneten Ausstellung seine Servicepalette für Fachhandelspartner, Planer, Archi-

tekten sowie Bauherren und Modernisierer abrunden. In verschiedenen Kojen auf 280 m² Grundfläche zeigt der Anbieter Badkeramik-Kollektionen, Fitness-Duschsysteme und verschiedene Komfortwannen, die je nach Modell mit Airpool-, Whirlpool- und Turbopool-Technik ausgestattet sind. Die Duschsysteme, die als integrierte Einheiten aus Duschtasse, Gestell, Rückwänden, Spritzschutz und Armaturen konzipiert sind, bieten neben herkömmlichen Duschfunktionen auch Aromatherapie-, Massage-, Dampf- und Wechselduschbad-Programme. Außerdem kann man die Produkte in einem separaten Raum sozusagen live testen. Zum Service gehört unter anderem die

■ Rapido Mit Info-Mobilen näher zum Kunden

„Wärmetechnik live“ – unter diesem Motto rückt Rapido, Viersen, noch näher zum Kunden: Der Heiztechnik-Hersteller hat jetzt sechs Info-Mobile angeschafft, mit denen die Außendienstler und Handelsvertreter ab sofort zu Fachhändlern und Fachhandwerkern in der gesamten Bundesrepublik fahren. An Bord haben sie nicht nur umfangreiches Informationsmaterial, sondern auch mehrere der neuen Rapido-Produkte, die nun alle lieferbar sind. Für Kundengespräche steht zudem eine gemütliche kleine Besprechungsecke zur Verfügung.



In verschiedenen Kojen zeigt die neue Albatros-Ausstellung Badkeramik-Kollektionen, multifunktionale Fitness-Duschsysteme sowie diverse Komfortwannen

Entwicklung individueller Gestaltungs- und Ausstattungsvorschläge. Ein originelles Steh-Café dient zur Stärkung der Besucher und als Kommunikationszentrum. Vervollständigt wird das Gebäude durch Schulungsräume, die Fachhandwerkern und Fachhändlern zur Weiterbildung und Produktinformation zur Verfügung stehen.

Geschäftsführer Werner Dingel ist sicher, daß Rapido mit dem „Gang auf die Straße“ einen erfolgversprechenden Weg eingeschlagen hat: „Auf diese Weise muß sich der Kunde nicht auf theoretische Aussagen verlassen, sondern kann sich sofort an Ort und Stelle von der Qualität unserer Produkte überzeugen.“

■ BIBB

Azubis bringen mehr als sie kosten

„Auszubildende sind ihr Geld wert,“ findet das Institut für Berufsbildung (BIBB). Sie verdienen mit ihrer produktiven Arbeit das Geld, das sie monatlich von ihrem Betrieb als Ausbildungsvergütung erhalten, und zwar in einer seit Anfang der 70er Jahre kaum veränderten Anzahl betrieblicher Arbeitstage.

Die Höhe der Ausbildungsvergütung, ebenso wie die vermeintlich geringen Anwesenheitszeiten der Auszubildenden im Betrieb, werden in der öffentlichen Diskussion als zwei entscheidende Gründe für den Rückgang der betrieblichen Ausbildungsbereitschaft genannt. BIBB hat im Rahmen seiner Studie zu den im Jahr 1995 durchschnittlich in Industrie, Handel und Handwerk aufgewendeten Ausbildungskosten daher unter anderem den Ertrag der produktiven Arbeitsleistung der Auszubildenden der Höhe der Ausbildungsvergütungen gegenübergestellt.

Als Ergebnis zeichnet sich ab, daß Auszubildende aufgrund ihrer produktiven Leistungen im Durchschnitt 13 528,- DM pro Jahr erwirtschaften. Dem stehen 12 695,- DM gegenüber, die durchschnittlich pro Jahr als Ausbildungsvergütungen gezahlt werden – ohne gesetzliche, tarifvertragliche und freiwillige Sozialleistungen. Das heißt die durchschnittlichen Erträge liegen um knapp 1000,- DM über dem Monatsverdienst der Auszubildenden. Die Anzahl produktiver Arbeitstage der Auszubildenden im Betrieb ist seit Beginn der 70er Jahre so gut wie konstant. Während zum damaligen Zeitpunkt von den Sachverständigen der Kommission „Kosten und Finanzierung der Beruflichen Bildung“ 125,5 Tage ermittelt wurden, kommt das BIBB bei seinen Berechnungen für die 90er Jahre auf 126 Tage.

ASUE

Preis der deutschen Gaswirtschaft

Die Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch e.V. ASUE, lobt in 1998 zum zehnten Mal den „Preis der deutschen Gaswirtschaft“ aus. Die Preissumme beträgt 100 000 DM. Prämiert werden beispielhafte Konzepte und Planungen von ausgeführten erdgasbetriebenen, energiesparenden und umweltschonenden Anlagen. Einen Sonderpreis in Höhe von 10 000 DM vergibt die ASUE für erdgasbetriebene Fahrzeuge und deren Infrastruktur.

Mit dem Preis werden erdgasbetriebene Anlagen prämiert, die zur Heizung oder Kühlung von Räumen, zur Warmwasserbereitung oder für raumlufttechnische Zwecke genutzt werden. Einsatzgebiete der Anlagen können sein Ein- und Mehrfamilienhäuser, Verwaltungsgebäude, Kaufhäuser, Sozialeinrichtungen, Sportzentren sowie Gewerbe und Industrie, insbesondere Klein- und Mittelbetriebe. Auch technisch einfache Systeme sowie organisatorisch-wirtschaftliche Konzepte werden bei der Preisvergabe berücksichtigt. Informationen und Teilnahmemöglichkeiten gibt es unter Fax: (07 11) 784 96 20. Einsendeschluß ist der 16. Januar 1998.

Wettbewerbsvorteile

Erdgasbetriebene Monteurfahrzeuge

Nicht nur ökologisch denken, sondern auch so handeln, dachte sich Wilfried Zitzelsberger, der einen Sanitär- und Heizungsbetrieb in Augsburg betreibt. Seit 25 Jahren zählt er in Augsburg, der „Modellstadt für Gasfahrzeuge“ zu den Befürwortern ökologischer Energien. Solarenergie, Wärmepumpen und spezielle Gasheizungen werden von seinem Betrieb angeboten, installiert und gewartet. Als die Ersatzbeschaffung von drei weiteren Fahrzeugen anstand, informierte Zitzelsberger sich über die Vor- und Nachtei-



Die drei Gasfahrzeuge wurden Wilfried Zitzelsberger (rechts) im Rahmen einer PR-Aktion von Bundesumweltministerin Dr. Angela Merkel überreicht

le einer Anschaffung von Gasfahrzeugen. Wie sich herausstellte, wurden die Mehrkosten teilweise durch öffentliche Zuschüsse minimiert. Die erheblich geringeren Verbrauchskosten für Steuer und Energie taten ein übriges dazu. Daß Augsburg nur mit einer Gastankstelle aufwarten kann, war ebenso kein Hinderungsgrund wie der eingeschränkte Radius der Fahrzeuge, da alle Kundenarbeiten konzentriert innerhalb des Stadtgebietes erledigt werden. Nach vier Monaten Praxisbetrieb können auch die praktischen Erfahrungen im Umgang mit den Gasfahrzeugen von den Monteuren als sehr gut bezeichnet werden.

Den Hauptgrund „pro“ Gasfahrzeug sieht Wilfried Zitzelsberger aber vor allem in seinem ökologischen Marketingauftritt: „Welcher Kunde glaubt denn heute noch einem Heizungsbetrieb, der mit alten Fahrzeugen möglichst noch ohne Kat, ökologische Werte vertreten will?“ Nicht zuletzt durch das imagefördernde Auftreten der gesamten Firma begründet Zitzelsberger die gute Auftragslage und den guten Ruf der Firma.

Mitsubishi

Der Klimamarkt wird rauher

Der Wettbewerb auf dem europäischen Klimamarkt wird immer intensiver. Auch wenn Nachfrage und Absatz gut sind, das Thema Preisverfall bleibt. Wer sich in diesen Zeiten behaupten will, muß sich vom Wettbewerb deutlich absetzen. Dazu gehören ein vorausschauendes, breites Produktprogramm, Vertrieb und Marketing. Zur Unterstützung seiner 13 Vertriebspartner in Mittel- und Osteuropa bietet Mitsubishi Electric Air Conditioning ein umfangreiches Dienstleistungspaket. „Offene Kooperation und maximale Unterstützung“ sind das Fazit der diesjährigen Distributoren-Tagung von Mitsubishi Electric, die im Vorfeld der internationalen Fachmesse IKK stattfand.

„Mit diesem Dienstleistungspaket können wir unseren Marktpartnern helfen, sich vom aggressiven Wettbewerb klar zu differenzieren, Umsätze zu steigern und Kosten zu dämpfen“, so Heinz Bockwyt, General Manager Air Conditioning bei Mitsubishi Electric. Denn das erklärte Ziel ist der gemeinsame Erfolg, eine deutliche Steigerung des europäischen Marktanteils bis zum Jahr 2000. Dafür ist im schottischen Werk, wo ein Teil der Mitsubishi Electric-Klimageräte speziell für den europäischen Markt hergestellt werden, eine Produktionssteigerung von 40 000 auf 100 000 Einheiten im Jahr geplant.

teils bis zum Jahr 2000. Dafür ist im schottischen Werk, wo ein Teil der Mitsubishi Electric-Klimageräte speziell für den europäischen Markt hergestellt werden, eine Produktionssteigerung von 40 000 auf 100 000 Einheiten im Jahr geplant.

Keramag

Badgestaltung steuerlich absetzbar

Ein kürzlich veröffentlichtes Urteil des Bundesfinanzhofs (Aktenzeichen III R 209/94) ist nach Ansicht von Keramag, Ratingen, geeignet, für eine Nachfragebelebung bei barrierefreien Badausstattungen für behinderte Menschen zu sorgen. Das höchste Steuergericht hat entschieden, daß die Kosten für den Einbau spezieller Hilfsmittel in Sanitärräumen von der Einkommensteuer abgesetzt werden können, solange sie nicht den Wert des Gebäudes selbst erhöhen.

Auch der Aufwand für den behindertengerechten Umbau eines selbstgenutzten Hauses kann steuermindernd geltend gemacht werden, wenn diese Maßnahmen nachträglich durch eine Erkrankung eines Bewohners notwendig werden. Beim Neubau hingegen hat der Bundesfinanzhof den Mehraufwand für breitere Türen oder ein vergrößertes Bad als nicht abzugsfähig erklärt, weil derartige Investitionen zu einer Wertsteigerung des Hauses insgesamt führten.

Als nicht unbedingt überzeugend bewertet Keramag die Wertsteigerungs-Einschränkung, die – wie schon heute absehbar sei – im Einzelfall für erhebliche Verunsicherung sorgen werde. Gleichwohl empfiehlt das Unternehmen allen Sanitärprofis, die verkaufsfördernde Wirkung dieses Urteils bei Beratung und Verkauf konsequent zu nutzen.

Messe Köln Eisenwarenmesse 1998

Die Internationale Eisenwarenmesse/DIY' TEC Köln wird vom 8. bis 11. März 1998 erneut vollkommen ausgebucht sein und das Kölner Messegelände, mit 275 000 m² komplett belegen. 1997 ganz knapp jenseits der Marke von 3500 ausstellenden Unternehmen, wird sie diese nun voraussichtlich deutlicher überschreiten.

Die Eisenwarenmesse/DIY'-TEC wird auch 1998 wieder einen Auslandsanteil im Angebot von fast zwei Dritteln erreichen. Italien und Taiwan werden die größten ausländischen Beteiligungen stellen, aus den USA und aus China, die sich beide ebenfalls in der Spitzengruppe befinden, werden Zuwächse erwartet. Starke Präsenz zeichnet sich außerdem aus Frankreich und Großbritannien ab. Ausstellerstärkster Schwerpunkt wird mit über 1800 Anbietern wieder das Welt-Centrum Werkzeug sein. Erstmals richtet das Einkaufsbüro Deutscher Eisenwarenhändler, Wuppertal, eine EDE-Kontakt- und Informationsbörse für Mitglieder, Interessenten und Lieferanten ein. Auf der DIY'-TEC setzt sich unter den etwa 1100 Unternehmen die Internationalisierung weiter fort, wachsen wird auch der Bereich „home decoration“.

Techem Zehn Prozent ziehen jährlich um

Der Trend der letzten Jahre, häufiger die Wohnung zu wechseln, hält unvermindert an: Nach statistischen Erhebungen der Frankfurter Techem liegt die Quote der Umzüge bei nunmehr 10 Prozent. Damit ist wieder das Niveau aus der Mitte der 80er Jahre erreicht. Seit dieser Zeit bis 1990 gingen die Umzüge von Jahr zu Jahr kontinuierlich zurück.

Basis dieser Erhebung sind die Haushalte, in denen Techem den Heiz- und Wasserverbrauch mißt und abrechnet – das sind inzwischen knapp vier Millionen zentralbeheizte Wohnungen in Deutschland. Die Mieter-Fluktuation in den von Techem abgerechneten Haushalten war 1985 mit 9,7 Prozent am höchsten und 1990 mit 6,8 Prozent am niedrigsten.

Für Techem-Vorstandsmitglied Herbert Böhm sind die neuen Zahlen ein „eindeutiges Indiz dafür, daß sich die Lage auf dem Wohnungsmarkt deutlich entspannt und sich das Wohnungsangebot durch die hohen Zuwachsraten bei Neubauten in den vergangenen Jahren enorm verbessert hat“. Böhm: „Mieter nutzen offenbar die große Chance, durch einen Wechsel die Mietkosten zu reduzieren oder den Wunsch nach einer größeren Wohnung oder einem günstigeren Standort zu verwirklichen.“

VBI Beratung in der Krise

Saarbrücken: – „Das technische Consulting in Deutschland gerät immer mehr in den Sog der Strukturkrise am Bau,“ erklärte VBI-Präsident

Martin Aßmann zum Auftakt des VBI-Bundeskongresses heute in Saarbrücken. Nach der aktuellen Konjunktur-Umfrage unter den rund 3000 Ingenieurunternehmen des Verbandes mußten 54,5 % der befragten Büros in den letzten sechs Monaten fallende Umsätze hinnehmen; gerade 9,5 % der Consultants berichten aktuell von Umsatzsteigerungen. Im Herbst 1996 war die Lage noch nicht so düster: Vor einem Jahr konnten immerhin noch 16,2 % der Büros Umsatzsteigerungen verzeichnen, während 47,6 % fallende Umsätze verkraften mußten.

„Die Krise schlägt auf die Erträge voll durch. Viele unserer Unternehmen können nicht mehr kostendeckend arbeiten,“ berichtete Aßmann: Mittlerweile müssen 61,7 % der Consultants ihre Unternehmen mit verschlechterten Erträgen führen. Im Herbst 1996 waren es 56,9 % der Befragten. Aktuell können sich nur noch 12 % der Büros über Ertragssteigerungen freuen.

Hansgrohe 5000 Museumsbesucher

Ein halbes Jahr nach Eröffnung des Hansgrohe Museums, Wasser • Bad • Design in Schiltach/Schwarzwald wurde der 5000. Besucher begrüßt und geehrt.



Hansgrohe-Pressesprecher Dr. Henning Strok (r.) überreichte dem 5000. Besucher, Felix Schenk, ein Jubiläumsgeschenk

Die Freude war groß, da es der Zufall wollte, daß mit Felix Schenk sich sogar ein Mann vom Fach mit der runden Zahl schmücken konnte. Felix Schenk war bis 1994 25 Jahre lang Präsident der Sektion Affoltern/Amt im Schweizer Spenglermeister- und Installateurverband; er war an dem Tag mit einem Bus voller Kollegen nach Schiltach gekommen.