

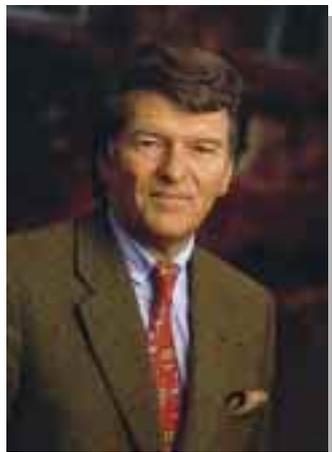
■ Permatrade Italienische Tochter gegründet

Mit der Gründung eines Tochterunternehmens, der Permatrade Italia S.R.L. in Vipiteno/Sterzing, baut das in Leonberg ansässige Unternehmen seine Präsenz auf dem europäischen Markt für permanentmagnetische Wasserbehandlungssysteme aus. Bruno Pasetto, Geschäftsführer der neugegründeten Permatrade Italia, bringt langjährige Erfahrung im Bereich der physikalischen Wasserbehandlung mit.

Das rund 70 Mitarbeiter zählende Unternehmen besitzt bereits zwei selbständige Tochtergesellschaften – in der Schweiz und in den Niederlanden. Weltweit steht ein Netz namhafter Vertriebspartner zur Verfügung, zum Beispiel Fluidmaster in den USA und Swiftclean in Großbritannien.

■ Villeroy & Boch Wechsel an der Spitze

Zum Jahresende stellte Jörg Grüneisen seine Funktion als Vorstandsvorsitzender und Leiter des Unternehmensbereiches Fliesen zur Verfügung. Zum neuen Vorstandsvorsitzenden bestellte der Aufsichtsrat mit Wirkung vom 1. Januar 1998 Wendelin von Boch. Der heute



Wendelin von Boch

55jährige trat nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften in St. Gallen vor 30 Jahren in das Unternehmen ein. Im Anschluß an seine Marketing- und Vertriebsausbildung in Frankreich, Luxemburg und den USA übernahm er 1970 die Leitung des Mettlacher Geschirrerwerks. Mit Umwandlung des Unternehmens in eine Aktiengesellschaft wurde von Boch Vorstandsmitglied mit Zuständigkeit für den Unternehmensbereich Tischkultur. Diese Aufgabe wird er auch weiterhin wahrnehmen.



Richard Zimmermann

Für den Unternehmensbereich Fliesen wurde Richard Zimmermann zum 1. Januar 1998 als Nachfolger von Grüneisen in den Vorstand berufen. Der 48jährige ist seit 20 Jahren im Unternehmen tätig, davon 10 Jahre in den Bereichen Fliesen und Sanitär/Badausstattung. Anschließend wurde er Geschäftsführer von Gallo Design und Vertriebsdirektor Tischkultur für Deutschland.

■ Hewing Für 1998 optimistisch

Trotz des Rückganges beim Mehrfamilienhausbau und des starken Preisdrucks im SHK-Markt war die Hewing GmbH Pro Aqua mit dem Ergebnis des Jahres 1998 zufrieden: Die Ochtruper konnten einen Umsatzzuwachs von über 5 % erzielen. Durch die Gewinnung neuer Kunden im Ausland und die Erschließung neuer Märkte –

wie den USA – konnte der Exportanteil auf etwa 35 % ausgebaut werden.

Für 1998 erwartet Hewing eine weitere Erhöhung des Exportanteils und einen nochmaligen Umsatzzuwachs von etwa 10 %. Daran werden nach Ansicht des Unternehmens die MT-PEX-Verbundrohre einen überproportional hohen Anteil haben. Um der erwarteten weiter steigenden Nachfrage nach diesem Produkt gerecht werden zu können, wird 1998 eine zusätzliche Halle für die Herstellung von MT-PEX-Verbundrohren gebaut. Dafür und für die neuen Maschinen wurde ein Investitionsvolumen von etwa 20 Millionen Mark bereitgestellt.

■ Boco Haniel steigt bei Boco ein

Die Franz Haniel & Cie. GmbH beteiligte sich zum 1. Januar 1998 an der Boco GmbH & Co in Hamburg und übernimmt die unternehmerische Führung. Boco beschäftigt rund 2200 Mitarbeiter und erzielte 1996 einen Umsatz von über 300 Millionen DM. Das Dienstleistungsunternehmen gehört in Deutschland zu den führenden Anbietern von Berufskleidung im Mietservice. Für Haniel ist die Beteiligung an Boco eine passende Ergänzung des Konzernportfolios. Im textilen Systemgeschäft ist Haniel mit CWS International AG in Europa bereits ein erfolgreicher Anbieter von Handtuchrollen im Mietservice für die Waschräumhygiene. Der CWS-Umsatz 1997 beträgt mehr als 500 Millionen DM, beschäftigt werden 2270 Mitarbeiter.

■ Gabo Neuer Standort

Rückwirkend zum 1. 10. 1997 wurde die Gabo Systemtechnik GmbH, vormals Thyssen Polymer, an die Polypipe-Gruppe verkauft.

Verwaltung, Produktion und Vertrieb befinden sich ab sofort an einem gemeinsamen Standort: dem niederbayerischen Bogen/Donau. Die neue Adresse lautet:

Gabo Systemtechnik GmbH
Bayerwaldstraße 18
94327 Bogen
Tel.: (0 94 22) 8 21-1 80
Fax: (0 94 22) 8 21-1 93

■ Carrier Leingruber neuer Technischer Direktor

Armin Leingruber (Bild) ist neuer Technischer Direktor der Carrier GmbH, Unterschleißheim; zugleich wurde ihm Prokura erteilt. Carrier-Kunden kennen Leingruber seit vielen Jahren. 1984 trat er in das Vertriebsteam des Carrier RegionalCentrums Stuttgart ein, dessen Leitung ihm wenige Jahre später übertragen wurde. Klaus Hartmann holte Herrn Leingruber 1988 in die Hauptverwaltung



nach München, wo er den Product Support im Bereich der Kältemaschinen und Regelungstechnik übernahm. Seit dem 1. 10. 1997 hat Frank Gentejohann bei der Carrier GmbH die Verkaufsleitung für Raumklimageräte übernommen und damit auch die Betreuung der Vertragshändler und den Ausbau des Händlernetzes. Herr Gentejohann kommt von Black & Decker.

■ Barth

Ursula Votteler gestorben

Im Alter von 78 Jahren starb am zweiten November die Seniorchefin der Firma Gustav Barth, Ursula Votteler.

Vielen Handwerksmeistern in Baden-Württemberg ist sie als kompetente Geschäftsfrau noch in lebhafter Erinnerung. Galt es doch in den Zeiten des Wiederaufbaus die Klempner- und Sanitärkunden mit dem so notwendigen Material zu versorgen. Auch für die Nöte und Sorgen der Mitarbeiter hatte sie stets ein offenes Ohr.

■ Pijl B.V.

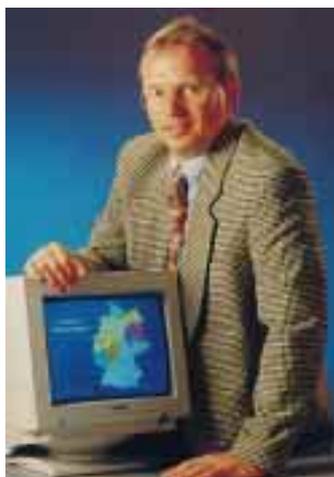
Niederländer kaufen Triton-Belco AG

Der Vorstand der Triton-Belco AG berichtet, daß die AGIV Aktiengesellschaft für Industrie und Verkehrswesen ihr Triton-Aktienpaket von mehr als 60 Prozent an die niederländische Pijl B.V. mit Sitz in Zeist veräußert hat. Die AGIV hat das Triton-Aktienpaket über 45 Jahre gehalten. Die bei Triton mit einem Führungswechsel im April 1997 eingeleitete Restrukturierungsphase zeigt erste Erfolge. Das Ergebnis der Jahre 1997 und 1998 wird insbesondere durch außerordentliche Aufwendungen im Zusammenhang mit Standortschließungen negativ beeinflusst. Das Bilanzergebnis wird in beiden Jahren ausgeglichen sein.

■ Caradon Trend

Olbrich übernimmt Managementaufgaben

Zum Business Unit Manager der neu gegründeten Caradon Trend GmbH wurde Ernst Olbrich ernannt. Olbrich übernimmt deutschlandweit alle Managementaufgaben und ist verantwortlich für den Vertrieb und die



Vermarktung der Trendprodukte in allen Marktsektoren. Die Caradon Trend GmbH ist die deutsche Tochtergesellschaft eines der europäischen Hersteller von intelligenten Regelsystemen der Gebäudeleittechnik.

■ UHT

Union Haustechnik mit neuer Spitze

Mit Wirkung vom 1. Dezember 1997 wurde Herr Richard Wagner zum Aufsichtsratsvorsitzenden der Union Haustechnik GmbH, Marketing Kooperation mittelständischer Fachgroßhändler, bestellt. Mit Richard Wagner, Geschäftsführer der Löffelhard-Gruppe Heinz und Erwin Löffelhardt GmbH & Co. KG, mit Sitz in Heilbronn, übernimmt ein Mann mit großer praktischer Erfahrung und anerkanntem Integrationsgeschick diese Aufgabe in einer äußerst schwierigen Zeit, in der es gilt, mit viel Umsicht und Weitblick zu agieren.

Die UHT (Union Haustechnik) ist ein Verbund der drei selbstständigen Verbände GSH (Gesellschaft für Sanitär- und Heizungsfachbedarf) mit Sitz in Greven/Westfalen, Sanigro mit Sitz in Nördlingen und Sanitär Union mit Sitz in Frankfurt/M. Die UHT ist die stärkste Einkaufsgruppe im Bereich Sanitär-Heizung mit einem Einkaufsvolumen von über drei Milliarden DM und einer klaren Ausrichtung auf den dreistufigen Vertriebsweg. Diese richtungweisende Konzeption beinhaltet die

nahtlose Zusammenarbeit zwischen Herstellern, Fachverbänden, dem Großhandel und dem verarbeitenden Handwerk. Erfolgsgaranten für diese Politik sind über 100 mittelständische Fachgroßhandelshäuser in Deutschland, Österreich und den Beneluxländern.

■ BIS-Walraven

Mengering übernommen

BIS-Walraven übernimmt mit Wirkung zum 1. 1. 98 den Bereich „Mengering“ aus der Meroblock-Produktpalette. Mengering, das schallbrückenfreie Dicht- und Verbindungsprogramm für muffenlose Abflußrohre – wurde von der Walraven-Gruppe aus dem Bereich Meroblock bei der Friatec AG herausgelöst.

Die Walraven-Gruppe, im deutschsprachigen Raum das Betätigungsfeld der BIS Walraven GmbH in Bayreuth, betrachtet diese Übernahme als strategische Ergänzung zum bisherigen Angebotssortiment. „BISMAT“ und „Mengering“ stellen zusammen in der Befestigung und Verbindungstechnik den Synergieeffekt dar, der für den Marktpartner Großhandel und Handwerker eine weitere Systemkonzentration aus einer Hand verspricht, so Oswald Lindner, Geschäftsführer der Fa. BIS-Walraven GmbH.

■ Friatec

Vertriebsaktivitäten neu ausgerichtet

Die Friatec Aktiengesellschaft hat die Vertriebsaktivitäten des Unternehmensbereiches Sanitär neu ausgerichtet. „Wir wollen uns als Systemanbieter der Hauswassertechnik mit einer vollständigen Produktpalette hinter der Wand und überzeugenden Produkten (Marken) noch besser im Sanitärmarkt

positionieren“, so Dr. Michael Kleer. Mit kundengruppenspezifischen Produkt- und Marketingkonzepten wird die gezielte Betreuung und Unterstützung für die unterschiedlichen Partner im Sanitärmarkt forciert. Das gilt gleichermaßen für Großhandel, Handwerker, Planer und Architekten sowie Wohnungsbau-gesellschaften.

Der Bereich Abu-plast in Rödental mit der Abusanitair-Produktreihe (Spülkästen, Toilettensitze etc.) wird seine Aktivitäten auf den Großhandel im Key-Account-Geschäft konzentrieren. Die Vertriebsaktivitäten der Teilbereiche Friatec Meroblock in Würzburg und Sanitair Division in Mannheim werden zum Jahreswechsel zusammengeführt. Ein wichtiger Bestandteil des Verschmelzens dieser Teilbranche ist die gemeinsame Außendienstmannschaft. In Zukunft soll es gemeinsame Marketing- und Vertriebskonzepte für den Großhandel, objektspezifische Brand-, Schallschutz- und Installationskonzepte für den Planer und eine kompetente Partnerschaft mit den Handwerksbetrieben durch umfassende Schulungen und differenzierte Marktunterstützungen geben.

■ SHK Essen

600 Aussteller warten

Die 17. Fachausstellung „Sanitär-Heizung-Klima“ ist vom 3. bis 7. März '98 Treffpunkt der SHK-Branche. Über 600 Aussteller aus dem In- und Ausland präsentieren in 16 Messehallen das komplette Angebot rund um Sanitär, Heizung und Klima. Die „SHK-Essen“, mitten in der nachfragestärksten Region Deutschlands gelegen, ist laut Messegesellschaft die Nummer 1 unter den regional orientierten SHK-Fachausstellungen und im Jahre 1998 die wichtigste Messe für diesen Bereich. Im Mittelpunkt des Interesses werden bei den über 60 000 erwarteten Fachbesuchern die Neuentwicklungen der innovationsfreudigen Industrie stehen. Sie zeigt Produkte, Techniken, Verfahren und konkrete Problemlösungen.

Zeitsprung

In der SBZ 23/97 stellten wir innerhalb des Artikels „Design schuldet Erfolg“ verschiedene, 1997 mit dem roten Punkt ausgezeichnete Produkte aus der Branche vor. Durch einen Übermittlungsfehler schmuggelte sich dabei auf Seite 50 zum korrekten Text der Badewanne Morelia 1500 FA, die Abbildung der im vorletzten Jahr ausgezeichneten Mini 1700 ein. Wie die Morelia wirklich aussieht, zeigt das folgende Bild.



Ritz

Erst der Kunde, dann das Zertifikat

Was manch ein „Großer“ bisher nicht geschafft hat, ist seit Anfang Dezember 1997 beim mittelständischen Fachgroßändler für Heiztechnik Ritz in Augsburg Realität: die Zertifizierung nach DIN EN ISO 9002. In Augsburg freut man sich zwar über das Erreichte, doch die Geschäftsführer Werner und Karl Ritz betrachten das Zertifikat lediglich als logische Konsequenz einer klar kundenorientierten Ausrichtung ihres Unternehmens. Denn ob mit oder ohne Zertifikat: An erster Stelle steht die Zufriedenheit des Heizungsfachmanns.

DKE

Nach Bremen umgezogen

Seit Anfang Januar ist der Zedach-Unternehmensbereich DKE (Deutscher Klempner-Einkauf) in dem neuen Gebäude der Zedach eG zu Hause. Horst Freudenberger sorgt seitdem mit seinem Team von Bremen aus dafür, daß allen Genossenschaften, Dachdecker- und Klempner-Fachbetrieben auch weiterhin das DKE-Sortiment an Maschinen, Werkzeugen und Geräten für die Blechverarbeitung angeboten wird. Die neue Anschrift lautet:

Zedach-DKE,
Postfach 28 61 48
28361 Bremen
Tel.: (04 21) 53 74-0
Fax: (04 21) 5 37 43 33

Spülkästen

Doppelanschluß Trinkwasser und Regenwasser nicht zulässig

Entgegen anderslautenden Veröffentlichungen ist das parallele Anschließen einer Regenwasser- und einer Trinkwasserleitung mit jeweils einem Schwimmersystem an WC-Spülkästen nach DIN 1988-4 nicht zulässig.

Diese Aussage ist bereits in dem ZVSHK-Merkblatt „Regenwassernutzungsanlagen – Planung, Bau, Betrieb und Wartung“ vom März 1993, aufgrund von damaligen Beschlüssen des zuständigen DVGW-Fachausschusses, enthalten. Aufgrund erneuter Anfragen hat der DVGW-Fachausschuß sich mit dieser Thematik befaßt und folgende Begründung für eine erneute Ablehnung aufgestellt:

„Der Fachausschuß weist darauf hin, daß Spülkästen nicht mit einem „uneingeschränkten freien Auslauf“ (Typ AA nach prEN 1717), sondern mit einem „freien Auslauf mit belüftetem Tauchrohr und Überlauf (Mittlauf) (Typ AC nach prEN 1717) ausgestattet sind“. Der Typ AC kann jedoch nach international anerkannter Fachmeinung lediglich für Flüssigkeiten der Klasse 3 nach DIN 1988 eingesetzt werden. Dieses ist auch durch

die Prüfbedingungen der DIN 19 542 (Prüfung am Fertigprodukt) berücksichtigt. Damit scheidet der Einbau eines zweiten Füllventiles, mit dem Nichttrinkwasser zugespeist werden, aufgrund des Gesamtkonzeptes des Spülkastens aus.“

Taconova

Deutsche Vertriebsgesellschaft gegründet

Taconova, der Unternehmensbereich Haustechnik der Ostaco AG in Zürich, bietet bereits seit Jahren seine Armaturen über die klassische Vertriebschiene an. Aufgrund der gestiegenen Nachfrage wurde mit der Taconova GmbH in Singen nun für Deutschland eine eigene Vertriebsgesellschaft gegründet. Dadurch können Großhandel und Handwerk demnächst besser unterstützt und den Belangen des Marktes Rechnung getragen werden.

Der Standort ist Singen (Hohentwil) und das Vertriebsbüro ist im gleichen neuen Gebäude wie das vor zwei Monaten bezogene Auslieferungslager. Damit ist eine direkte Koordinierung zwischen Kundenbestellung und Auslieferungslager möglich. Die Geschäftsführung

hat Otto Gärtner übernommen, der bereits viele Jahre im nationalen Haustechnikgeschäft tätig war. Den Verkauf und das Marketing übernimmt Alexander Braun, der mit den Gepflogenheiten des Fachgroßhandels vertraut ist.

Der bisherige Vertriebsweg über die 11 örtlichen, bundesweit verteilten Handelsvertretungen, hat sich bewährt und wird beibehalten. Doch werden nun, Planer, Fachgroßhändler, Erstausrüster und Installationsfirmen intensiver betreut werden können.

Die neue Adresse lautet:
Taconova GmbH
Vertrieb Haustechnik-Armaturen
Rudolf-Diesel-Str. 8
78224 Singen
Tel.: (0 77 31) 98 28 80
Fax: (0 77 31) 98 28 88

Erdgas

Über 40 % der Wohnungen beheizt

Die Bedeutung des Erdgases im deutschen Wärmemarkt hat im Jahr 1997 zugenommen. Erstmals wurden mehr als 40 Prozent aller Wohneinheiten mit Erdgas beheizt. Damit haben über 14,5 Millionen Haushalte (1996: 13,9 Millionen) Erdgas als Heizenergie gewählt.



Das Singener Taconova-Team mit (v. l.) Geschäftsführer Otto Gärtner, Evelyn Haldimann, Carmen Schey und Alex Braun

■ **Aufbaustudium** **80 diplomierte** **Badplaner**

Knapp achtzig diplomierte Badplaner gibt es seit November in Deutschland. Am 15. 11. 1997 legten elf weitere Absolventen in der Aquademie von Hans Grohe ihre Prüfung ab. Im kommenden Jahr werden rund 150 Teilnehmer des Aufbaustudiums Badgestaltung die Zulassung zur Abschlußprüfung erhalten.



Als Lehrgangsbester erhielt Andreas Straub bei der letzten Abschlußprüfung aus den Händen von Hansgrohe-Verkaufsleiter Werner Steffan einen Kreativkoffer

Wer 1998 an den Start gehen will, kann zwischen acht verschiedenen Terminen wählen. Die einführenden Workshops finden hierbei in den Schulungszentren der Förderkreismitglieder Duravit, Hansgrohe, Hoesch und Hüppe statt. Zur Auswahl stehen entsprechend die Seminarorte Bad Zwischenahn, Düren, Schiltach und Meißen.

■ **GfKORR** **7. Korrosionum**

„Korrosion und Korrosionsschutz in wasserführenden Anlagen“ lautet der Titel der am 18. März 1998 in Stuttgart stattfindenden Fachtagung. Dieses

7. Korrosionum soll zur Thematik „Trinkwasser und dessen Beeinträchtigung“ umfassend und aktuell den Stand des Korrosions-Wissens vermitteln. Die Wechselwirkungen zwischen Wasser und Werkstoff und die möglichen Korrosionsschutzmaßnahmen werden von anerkannten Fachleuten in Referaten allgemeinverständlich behandelt. Die Eignung der nach DIN 1988 zugelassenen Werkstoffe für Trinkwasser-Installationen wird unter Berücksichtigung der Wasserbeschaffenheit und der Betriebsbedingungen in einer neuen Form von Podiumsdiskussion zur Diskussion gestellt.

Ziel des 7. Korrosionums ist es, dem Installateur, dem Planer und dem Praktiker, die in der Regel keine Korrosionsfachleute sind, die z. Zt. verfügbaren gesicherten Kenntnisse über Korrosionserscheinungen und Korrosionsschäden im Innern von Rohrleitungen und Behältern für Trinkwasser und deren Vermeidung kurzgefaßt und verständlich zu vermitteln. Die Tagungsgebühr beträgt 250 DM und beinhaltet die Kosten für den Tagungsband. Weitere Informationen gibt es beim GfKORR unter Fax: (07 11) 6 85-68 31 oder Fax: (0 69) 7 56 43 91.

■ **BEA** **4. Statusseminar** **Kraft-Wärme-Kopplung**

Im März 1998 führt die BEA (Brandenburgische Energiespar-Agentur GmbH) gemeinsam mit der Berliner Energieagentur das 4. Statusseminar Kraft-Wärme-Kopplung durch. Termin ist der 19.-20. 3. 1998. Veranstaltungsort ist Berlin. Veranstalter sind beide Energieagenturen. Weitere Informationen gibt es unter Fax (03 31) 96 45 92.

■ **Helios** **Kurse Lüftungstechnik**

Das neue Kurs-Programm für das 1. Halbjahr 1998 liegt nun vor. 7 Veranstaltungen zum Thema „Lüftung in Mehrfamilienhäusern“ sind bundesweit in der Zeit von Februar bis Mai 1998 geplant. Schwerpunkte sind:

- Brandschutz-Konzept für mehrgeschossige Gebäude
 - Kontrollierte Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung
- Die Seminare richten sich an Ingenieur- und Planungsbüros und an Ausführungs- und Instandhaltungsfirmen. Ziel ist es, die Anwendung bestehender Normen und Richtlinien zu erleichtern, und Sicherheit bei der Planung von Wohnraumlüftungsanlagen zu vermitteln. Anmeldungen und detaillierte Informationen können bei der Firma Helios Ventilatoren unter Fax (0 77 20) 6 06-1 66, angefordert werden.

■ **Viega** **Umfassendes Seminar-** **programm**

Unter der Devise „Nichts liegt näher, wenn Sie schneller weiterkommen möchten“ bietet Viega 1998 ein umfassendes Semi-

narprogramm an den beiden Standorten Attendorn und Großheringen an.

In den vergangenen 17 Jahren haben über 45 000 Fachleute, Berufs- und Meisterschüler, Lehrer, Handwerker, Großhändler, Planer, Studenten und Ingenieure, von dem Schulungsangebot Gebrauch gemacht. Der geübte Umgang und der gezielte Einsatz innovativer Systemtechniken macht die tägliche Arbeit nicht nur schneller und rationeller, sondern garantiert gleichzeitig mehr Sicherheit. Auch die detailgenaue Sanitär- und Heizungsplanung sowie die anschauliche 3D Badgestaltung mit ViegaCAD werden begeistert angenommen.

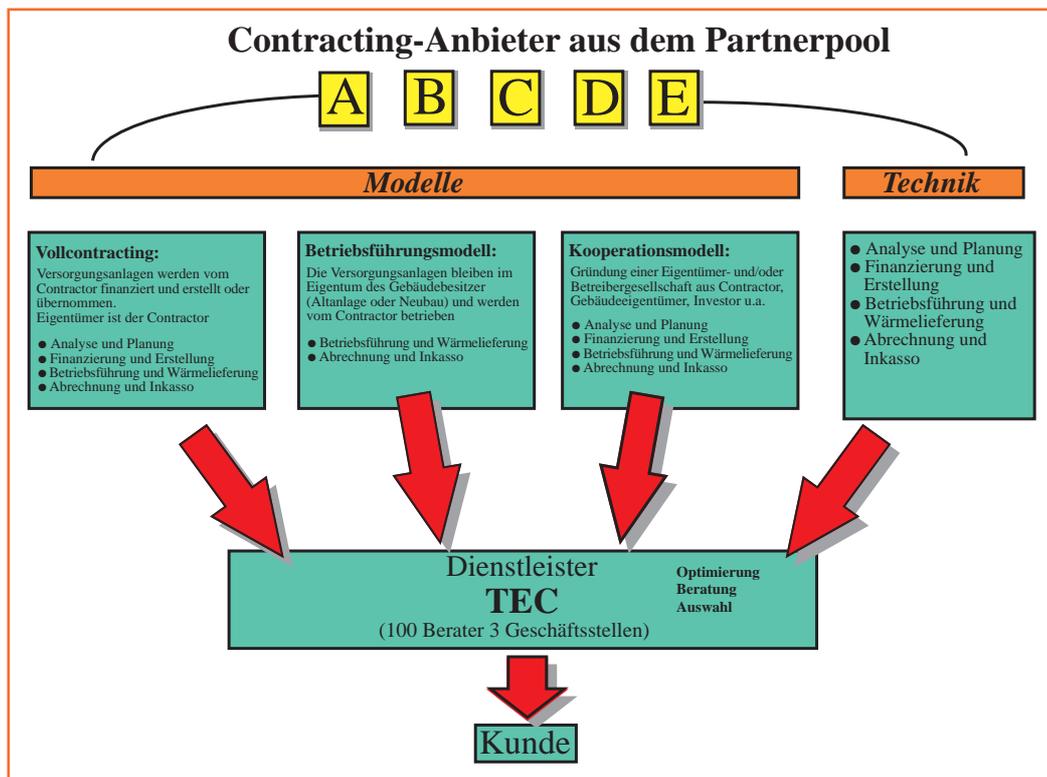
Das Seminarprogramm kann bei Viega unter Fax (0 27 22) 6 13 81 angefordert werden.

■ **Technomar** **Partner-Pool ebnet** **Weg für Wärme-** **Contracting**

Wärme-Contracting entwickelt sich in Deutschland mit einem rasanten Tempo. Die Anzahl der Wärmedienstleister ist in den letzten zwei Jahren auf etwa 400 Firmen gewachsen. Um die Ent-



In den Viega-Seminarzentren erwartet die Teilnehmer ein umfangreiches Infoangebot



Der Partner-Pool ebnet den Weg zum Wärme-Contracting

scheidungen im Bereich Wärme-Contracting auf eine sichere Grundlage zu stellen, bietet die Technomar GmbH über ihren Geschäftsbereich Technomar EnergieConsult München (TEC) seit Herbst 1997 einen Beratungsservice zu technischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen an. TEC stellt dafür eine bundesweit agierende Beraterorganisation von knapp 100 qualifizierten Ingenieuren und Kaufleuten zur Verfügung.

Die Erstberatung ist kostenlos und umfaßt die Aufnahme aller relevanten Daten als Basis für ein Angebot durch von TEC vorgeschlagene Wärme-Contracting-Anbieter, sogenannte TECPool-Partner. Auf Wunsch unterbreiten diese dem Contracting-Nehmer ein detailliertes Angebot, wobei die TEC-Berater dem Kunden weiterhin zur Verfügung stehen. Die Vorauswahl erlaubt maßgeschneiderte Wärme-Contracting-Angebote unter Berücksichtigung der speziellen Fähigkeiten und Leistungsmerkmale der TEC-Pool-Partner.

Weitere Informationen gibt es unter Fax: (0 89) 4 70 50 08.

■ IFH

Vom 22. bis 25. April 98 in Nürnberg

Auf der alle zwei Jahre stattfindenden IFH Fachmesse für Haustechnik in Nürnberg sind die Marktführer und Spezialanbieter der Zweige Sanitär, Heizung und Klima anzutreffen – sie ist Pflichttermin für die Branche in Süddeutschland. Bereits im Herbst 1997 haben die maßgebenden Hersteller von Produkten und Anlagen aus der Sanitär-Heizung-Klima-Branche ihren Standplatz für die 12. IFH vom 22. bis 25. April 1998 gebucht. Sie belegt mit über 500 Ausstellern und rund 140 zusätzlich vertretenen Unternehmen aus mehr als zehn Ländern ca. 60 000 m² Bruttofläche des Nürnberger Messezentrums. Zur leichteren Orientierung wurde die Kennzeichnung der Hallen von alphabetischer auf numerische Reihenfolge umgestellt. IFH-Profis finden „ihr“ Messeangebot selbstverständlich an

gewohnter Stelle. Es ist in sieben Hallen übersichtlich gegliedert.

In den vergangenen zehn Jahren hat sich die Zahl der Aussteller auf der IFH um 200 Unternehmen auf mehr als 500 vergrößert. Rund 40 000 Besucher wählten 1996 den Branchentreffpunkt als Informationsquelle, um sich über aktuelle Neuerungen kundig zu machen.

■ ECPPC

Fünf Jahre Europäische Kupferkampagne

Die „European Copper Plumbing Promotion Campaign“ (ECPPC) feiert ihr fünfjähriges Bestehen. Unterstützt durch die International Copper Association (ICA), den International Wrought Copper Council (IWCC), sowie die European Capillary Fittings Manufacturers Association (EFMA), koordiniert und fördert die ECPPC die Arbeit von neun nationalen Kupferkomitees in 11 Ländern. Ziel ist es, über den Einsatz des Werkstoffs Kupfer in der Hausinstallation sachgerecht zu informieren.

■ Jola

20 Jahre Leckage-Detektoren

Vor 20 Jahren hat Jola begonnen, Geräte zur Detektion von Flüssigkeitsleckagen zu produzieren. Damals waren vereinzelt Kundennachfragen nach solchen Geräten an Jola herangetragen worden, man schaffte Einzellösungen für die betroffenen Kunden und ging dann daran, ein ganzes Programm aufzubauen. Heute ist Jola in dem Marktsegment der punktförmigen und linienförmigen Leckagedetektoren im Bereich bis 100 m Sensorlänge einer der bekanntesten Anbieter.

■ BHKS

Fachbereich „Elektro- und MSR-Technik“ eingerichtet

Industriell strukturierten Unternehmen der TGA-Branche, die Elektroanlagen installieren, soll in Zukunft im BHKS eine Plattform geboten werden. Ein erster Schritt in diese Richtung ist, innerhalb des Zentralen Technischen Ausschusses des BHKS einen Fachbereich „Elektro- und MSR-Technik“ neu einzurichten.

Grundsätzlich plant der BHKS eine Ausdehnung seiner Geschäftsfelder. Neben den traditionellen Fachbereichen Heizung, Klima und Sanitär sowie dem neugegründeten Fachbereich „Elektro- und MSR-Technik“ soll ein Schwerpunkt auf die Integration mit anderen konventionellen aber auch neuen Sektoren gesetzt werden.

Im BHKS wird derzeit diskutiert, den Verbandsnamen um Begriffe, die diesen Überlegungen Rechnung tragen, zu ergänzen. Hierdurch soll die Ausdehnung der Geschäftsfelder in der Öffentlichkeit demonstriert werden.

Wachstumsmarkt Urinale auch im Privatbad

Beim Einsatz von Urinalen im privaten Wohnbereich zeichnet sich eine Trendwende ab. Immer mehr Bauherren und Modernisierer zeigen sich – bei entsprechender Beratung – bereit, die überschaubare Zusatzinvestition in mehr Hygiene und Komfort vorzunehmen. In den meisten Fällen liege es in der Hand der Badprofis, durch entsprechende Sachaufklärung die weit verbreiteten Vorurteile zu überwinden und die praktischen Gebrauchsvorteile zu verdeutlichen.

So hatte eine kürzlich veröffentlichte Untersuchung ergeben, daß beim lebenslänglichen WC-Gebrauch eines „Stehpinklers“ etwa 700 Liter „daneben“ gehen. Da die tägliche WC-Reinigung trotz aller Gleichberechtigungsschwüre meist der Hausfrau vorbehalten sei, empfehle sich, bei Beratungs- und Verkaufsgesprächen ganz gezielt die Dame des Hauses auf dieses Problem und seine Lösung hinzuweisen. Ein weiteres, auch die Herren der Schöpfung sofort überzeugendes Argument verkörpere die mit dem Urinaleinsatz verbundene Reduzierung des Wasserverbrauchs. Die Zwei-Liter-Spülung führe auf Sicht zu einer spürbaren Reduzierung der Haushaltskasse. Dieser Aspekt ist um so bedeutsamer, wenn man sich vor Augen führt, daß die Abwassergebühren seit 1991 in den alten Bundesländern um rund 59 % und in Ostdeutschland um 98 % gestiegen sind.

Cuprotherm Mit dem Pinguin ins Musical

Bei der diesjährigen Mailing-Aktion der cuprotherm-Werbegemeinschaft drehte sich alles um das komplettierte Heizungsrohrprogramm. Als Hauptpreis beim dazugehörigen Gewinn-

spiel lockten drei Wochenendreisen für je zwei Personen nach Düsseldorf – verbunden mit einem Besuch des weltberühmten Musicals „Grease“. Die große Resonanz übertraf alle Erwartungen: Rund 8 % der Angeschriebenen, 1200 an der Zahl, wollten sich diesen kulturellen Leckerbissen in der Rheinmetropole nicht entgehen lassen. Gefragt wurde nach den drei Ausführungen des cuprotherm-Heizungsrohres: blank, wärmegeklämmt und weiß ummantelt – so die richtige Lösung. Die Gewinner waren Jörg Henning aus 17192 Waren, Werner Nussberger aus 79780 Stühlingen-Weizen sowie Alfred Stöbinger aus 95362 Kulmbach.

Stellenmarkt Trend zum Verkauf

Für den „RSP Stellenmarkt-Index '97“ der SHK-Branche wur-

den fünf Fachzeitschriften und drei überregionale Tageszeitungen ausgewertet:

Im dritten Jahr (95/96/97) des Marktrückgangs wurden personelle Problemlösungen vorrangig im Verkauf gesucht. Der Anteil der Stellenangebote lag hier bei 72,9 % und in jedem zweiten Angebot wurden Handelsvertreter/ungen gesucht. Obwohl die Branche das Ziel hat, wieder auf Wachstumskurs zu kommen, lag der Anteil der Marketingleute nur bei 4,7 %.

In Anbetracht der Tatsache wenn man weiß, daß große Kostenpotentiale z. B. in Logistik/Marketing/Vertrieb noch zu erschließen sind, waren auch die Controller als betriebswirtschaftliche Berater unterrepräsentiert.

Daß Hierarchiestufen abgebaut oder Führungsspannen vergrößert wurden, zeigt der rückläufige Anteil mit 31 % für Führungskräfte.

CEB + EBA Europäisches Qualitätszeichen für Brenner und Kessel

Die beiden Europäischen Verbände der Brenner- und Kesselhersteller haben vor über einem Jahr einen Grundsatzentscheid gefällt, ein Europäisches Qualitätszeichen für Brenner und Kessel zu realisieren, das sämtliche Einzelzeichen bezüglich qualitativen Anforderungen in den verschiedenen Ländern aufheben soll. Unter dem Arbeitstitel EMQL (European Manufacturer Quality Label) wurde diese Aufgabe in Angriff genommen.

Im Vordergrund der Aufgabe stand die Selektionierung der bisher bekannten Qualitätsmarken, angefangen beim „Blauen Engel“ bis hin zum Qualitätszeichen des DVGW.

Das EMQL soll die privaten und halbprivaten Qualitätszeichen ablösen und ein übergeordnetes Europäisches Qualitätszeichen neben der CE-Kennzeichnung darstellen, welches von seiten der beiden Verbände institutionalisiert und unter bestimmten zu erfüllenden Prüfkriterien vergeben werden soll.

Das EMQL soll dem Kunden ein klares und deutliches Zeichen geben, daß die Produkte einer eingehenden Selbstkontrolle unterzogen werden, sowie im Auftrag des CEB und EBA von offiziellen automatisierten Prüfstellen einer eingehenden Qualitätsprüfung standhalten müssen. Mit entsprechender Qualifizierung durch ein Klassifizierungssystem kann der Kunde auch eine entsprechende Beurteilung der Güteklasse vornehmen.

Beide Verbände gehen davon aus, daß bei entsprechender Zustimmung der zuständigen Gremien die Einführung des Europäischen Qualitätszeichens im Jahre 1999 oder 2000 realisiert werden könnte.

RSP STELLENMARKT - INDEX

Sanitär-Heizung-Klima Stellenangebote 1997



Quelle 12/97:
RSP-RENATE SCHULZE + PARTNER • PERSONALBERATUNG - HEMSACH