

10. Geberit Top-Treff

Sanitärtechnik mit System

In eigener Regie veranstaltete Geberit, Hersteller von Elementen und Zubehör für die Vorwandinstallation sowie Rohrsystemen im Trink-, Abwasser- und – neuerdings – im Entlüftungsbereich eine Info-Veranstaltung für Fachleute der Sanitärbranche. 1500 Besucher waren der Einladung nach Böblingen, südwestlich von Stuttgart gelegen, gefolgt.*



Im Mittelpunkt des 10. Top-Treffs stand das neue Abwassersystem dB 20 mit den eigenwilligen Rippen

Die Zufahrtswege zum Böblinger Kongresszentrum waren selten so verstopft wie am Morgen des 15. Januar. In diesem Fall freilich ein gutes Omen: 1500 Installateure, Sanitärfachplaner und Architekten hatten sich auf den Weg gemacht, um am Top-Treff '98 teilzunehmen. Sie erlebten eine Fachtagung, bei der zwar das neue schallgedämmte Abwassersystem „dB 20“ im Mittelpunkt stand, doch wurden ihnen auch die Augen geöffnet für Möglichkeiten, mit denen sich die derzeitige Krise in der Bauwirtschaft meistern läßt. Eines stellten allerdings sowohl die Referenten als auch der Geschäftsführer von Geberit Pfullendorf, Karl Spachmann, eindeutig klar: Das wichtigste Kapital eines Betriebes sind gut ausgebildete Mitarbeiter.

* Geberit GmbH, 88630 Pfullendorf, Faxnummer (0 75 52) 93 45 78, Internet: <http://www.geberit.de>



Im Rollenspiel zwischen Referent Hinderhofer und zwei „Installateuren“ wurden dem Publikum die Eigenschaften des neuen schallgedämmten Rohrsystems nahegebracht ...

Die Welt im Großen . . .

. . . beleuchtete Lothar Späth, der frühere Ministerpräsident von Baden-Württemberg, in seinem humorvollen Vortrag. Dabei stellte er fest, daß die Probleme, die uns in Deutschland bedrücken, fast ebenso für die anderen europäischen Länder zutreffen. Die internationale Arbeitsteilung im Zeichen

der Globalisierung betreffen jedoch in erster Linie die Produktionsbetriebe. Der Dienstleistungssektor ist überwiegend von lokaler Bedeutung, so der heutige Jenoptik-Chef. Denn in seinem begrenzten Umkreis genießt der Handwerker ein ganz anderes Vertrauen beim Kunden als ein anonym Hersteller. Er betonte allerdings, daß das Handwerk weg muß von der reinen Handarbeit. In Zukunft wird eine andere Denkweise gefragt sein: „Sie müssen in Zukunft über den Monitor dem Kunden beratend Dienstleistung vermitteln“. Als Erfolgsstrategien für mittelständische Unternehmen nannte der Referent Flexibilität, Kreativität, Vertrauen in sich selbst und vor allem Kundennähe. Um den Mittelstand jedenfalls sei ihm nicht bange, so Späth abschließend.

Die Welt im Kleinen . . .

. . . hatte Dr. Peter Prange, Philosoph aus Tübingen, zum Thema. Auch er kompetent und sehr humorvoll, widmete sich besonders dem Verhältnis des Handwerksunter-



... während echte Installateure in der Mittagspause in einem „Wohnhaus auf der Bühne“ die Verlegung der GIS-Vorwandinstallation sowie der Rohrsysteme Mepla, dB 20 und Aerotech demonstrierten

nehmers zu seinen Mitarbeitern und dem Verhältnis von Unternehmer und Mitarbeitern zu den Kunden. Wie überall in der Wirtschaft spielen auch bei ihnen die Themen Kundenorientierung bei ausgesprochener Kundenfreundlichkeit und Mitarbeitermotivation eine immer größere Rolle. Es sind die wichtigsten Faktoren, will ein Unternehmer heute erfolgreich sein. Doch kann ein Handwerker seine Mitarbeiter nur dann



Zur gleichen Zeit bestand die Möglichkeit, in verschiedenen Bereichen der Böblinger Kongreßhalle die Verbindungstechnik von „dB 20“ zu probieren

motivieren, wenn er ihnen vorlebt, daß er an seinem Beruf Spaß hat und daß er stolz darauf ist, Handwerker zu sein. Dazu gehöre positives Denken. Bei sich verändernden Märkten, wie es derzeit der Fall ist, „hilft kein Jammern“, so der Referent, „Nur der, der Veränderungen als Chance sieht, zählt letztlich zu den Gewinnern“. Im Übrigen muß man heute den Kunden nicht davon zu überzeugen suchen, daß das Produkt, was man ihm verkaufen will, funktioniert und von guter Qualität ist. Das setze der Kunde voraus. Weitaus wichtiger ist, die Eigenschaften und Vorzüge des Produktes sowie den Nutzen, den der Kunde daraus ziehen kann, zu vermitteln. Ebenso wenig

darf der Preis eines Produktes oder einer Leistung im Vordergrund stehen. „Rabat(t) darf für Sie höchstens eine Stadt in Marokko sein“, mahnte Dr. Prange die Zuhörer, indem er auf Anfragen bezüglich Preisnachlaß Stellung bezog.

Die Welt im Besonderen . . .

... beinhaltet ein teilweise provokatives, nichts desto trotz aber amüsanter Rollenspiel, das Andreas Hinderhofer mit zwei „Installateuren“ um die Vorteile des neuen Abwassersystems „Geberit db20“ veranstaltete. Es läßt sich mit den anderen Systemen des Pfullendorfer Spezialisten – wie Mepla, Sanbloc und GIS – harmonisch kombinieren. Und verarbeitet wird es mit den Werkzeugen, die der Handwerker bereits besitzt. Das Grundmaterial ist Polyethylen, dem jedoch zwecks Schallreduzierung 20 % Steinmehl beigemischt ist. Außerdem sind die kritischsten Bereiche der Schallbildung, die Umlenkungen des fließenden Wassers in Bögen und Abzweigen, mit zusätzlichen Rippen als Schwingungsdämpfern versehen. Die Verbindung der muffenlosen Leitungsteile erfolgt üblicherweise mit Spannverbindern. Doch kann



Jenoptik-chef Lothar Späth forderte im Zeitalter der Globalisierung und der Multimedientechnik ein Umdenken bei den Handwerkern .

dies auch, wenn beispielsweise Längskraftschlüssigkeit gefordert wird, durch Elektroschweißmuffen geschehen. Ein umfangreiches Formstück- und Zubehörprogramm für Rohre von DN 50 bis DN 100 macht das System „dB20“ vor allem für den schutzbedürftigen Wohnungsbau interessant. Denn ein Schallpegel von 20 dB(A) bedeutet weniger laut als Flüstern.



... während Dr. Peter Prange u. a. für positives Denken und einen freundlichen Umgangston zwischen Unternehmer, Mitarbeiter und Kunden plädierte

Daß sich sowohl das neue Abwassersystem, als auch Mepla und GIS in Rekordzeit montieren lassen, konnten die Tagungsteilnehmer im Verlauf der Mittagspause mit eigenen Augen mitverfolgen. Zwei Monteure des Unternehmens installierten in einem zweistöckigen Gebäude, das man wie eine Riesenpuppenstube auf der Bühne aufgestellt hatte, die komplette Installation für Bad und WC, vom Hauseingang bis zum Eckventilanschluß, in gerade mal 89 Minuten.

Eine gelungene Sache, der Jubiläumstreff. Schließlich standen in mehreren Bereichen Mitarbeiter des Unternehmens zur Verfügung, um die Produkte des Hauses nach Bedarf zu erläutern. Außerdem bestand die Möglichkeit, daß die Besucher selbst das Verarbeiten der neuen Abwasserrohre versuchen konnten. □