

### ■ Schubert & Salzer Exportanteil wächst

Der Umsatz der Firmengruppe, die in den Bereichen Meß- und Regeltechnik, Armaturen, Stahlfeinguß und Eisengußproduktion tätig ist, lag 1997 bei 105 Millionen DM, nach 89 Millionen DM im vorangegangenen Jahr. Alle Gesellschaften konnten schwarze Zahlen ausweisen. Das konsolidierte Gesamtergebnis lag vor Steuern bei 7,4 Millionen DM. Für die nächsten Jahre sind Umsatzsteigerungen von circa 25 Prozent auf 132 Millionen DM angestrebt. Die Bilanzsumme der operativen Gesellschaften beträgt in Deutschland 86,4 Millionen DM, das Eigenkapital beläuft sich auf 28,6 Millionen DM. Schubert & Salzer investierte in den letzten Jahren vor allem in Ostdeutschland circa 170 Millionen DM. Dabei entfiel der Hauptteil auf eine moderne Gießerei in Leipzig, die 1994 an den Georg-Fischer-Konzern veräußert wurde. Die weiteren Investitionen verteilen sich auf die Firmenstandorte in Sachsen, Thüringen und Indien sowie auf den Hauptsitz in Ingolstadt. 600 Mitarbeiter beschäftigt die Gruppe zur Zeit in Deutschland, weitere Einstellungen sollen folgen. Für 1998 plant das Unternehmen, den direkten Exportanteil von 21 Prozent weiter auszubauen. Hierzu wurden Tochtergesellschaften in verschiedenen europäischen Ländern gegründet. „Um unsere internationale Expansion weiter voranzubringen, sehen wir unsere Zukunft an der Börse.“ erläutert der geschäftsführende Gesellschafter Dr. Arnold Kawlath seine Vision.

### ■ Hage Rendite gestiegen

Zum Trotz aller Negativ-Trends in der Bau-Branche erreicht der mittelständische Hersteller von Rohrverbindungen ein Umsatzvolumen auf Vorjahresniveau. Das ergibt einen Umsatz von rund 45 Millionen Mark für das

Geschäftsjahr 1997. Dabei ist die Rendite des Unternehmens deutlich gestiegen.

Dies gelang durch Optimierung der Fertigungsprozesse und durch eine hochmotivierte Verkaufsmannschaft unter Leitung der beiden geschäftsführenden Brüder Michael und Peter Hage, die für die Bereiche Haustechnik und Industrierohrtechnik in ihrem Unternehmen persönlich verantwortlich zeichnen. Die Geschäftsführung des mittelständischen Unternehmens wird rund 4 Millionen Mark in die erweiterte Eigenfertigung und in Neuentwicklungen investieren. So will man die inländische Produktionsstätte sichern und mit rund 150 Mitarbeitern weiterhin ein bedeutender Arbeitgeber der Region bleiben.

### ■ Vaillant Blick über die Grenze

Der Umsatz des Unternehmens nahm 1997 gegenüber dem Vorjahr um 3,6 Prozent auf 1,6 Milliarden DM zu. Der Gruppenumsatz wuchs um 0,9 Prozent auf rund 1,9 Milliarden DM. Das Familienunternehmen macht keine Angaben über den Gewinn. Die Ertragsentwicklung sei befriedigend, auch wenn sie 1997 nicht ganz so gut gewesen sei wie in den Jahren zuvor, sagte der Geschäftsführer Dieter Johannsen-Roth.

Dem sich verschärfenden Wettbewerb versucht Vaillant durch Produktivitätssteigerungen zu begegnen. Doch das hat Auswirkungen auf die Zahl der Beschäftigten. 1997 nahm die Zahl der Mitarbeiter in der Gruppe um 5,2 Prozent auf 6629 Beschäftigte ab. Obwohl der Markt für Heizgeräte in Deutschland weitgehend ausgereizt ist, will der Hersteller für Heiztechnik seinen Umsatz bis 1999 um rund 25 Prozent auf 2,5 Milliarden DM steigern. Dabei setzt Jo-

Übers Internet können Sie die SBZ unter folgender eMail-Adresse erreichen:

sbz@shk.de

hannsen-Roth vor allem auf Akquisitionen, strategische Allianzen und kräftige Zuwächse auf den europäischen Auslandsmärkten. In Osteuropa sei ein zweistelliges Wachstum denkbar. Nachdrücklich dementierte er jedoch Gerüchte, daß Vaillant für mehr als 1,95 Milliarden DM den führenden britischen Konkurrenten Hepworth übernehmen wolle.

### ■ Hansgrohe International zugelegt

Mit einem rund 12prozentigen Wachstum um 51 auf 489 Millionen DM Gruppenumsatz im Geschäftsjahr 1997 lag Hansgrohe über dem Branchendurchschnitt. Grund hierfür ist vor allem das internationale Geschäft, dessen Umsatzanteil auf 48 Prozent stieg. Überdurchschnittliche Umsätze konnte der Badausstatter in Großbritannien, Spanien, den Niederlanden und der Schweiz sowie in Südostasien und im Mittleren Osten erzielen. Die jungen Tochtergesellschaften in Polen und Tschechien konnten ihre Umsätze sogar verdoppeln. In den USA wurde durch die Unterzeichnung eines 20-Millionen-Dollar-Auftrages über die Lieferung eines kompletten Brausenprogrammes für die Delta-Faucet-Company der Durchbruch erreicht. Sorgen bereitet Geschäftsführer Otto Schinle der zunehmende Preisverfall infolge eines verschärften Wettbewerbs durch die schlepende Baukonjunktur sowie der damit gekoppelte Ertragsrückgang in Deutschland. Obwohl deshalb Kostensenkungsmaß-

nahmen anstünden, sollen 1998 über 50 Millionen DM in Entwicklung, Produktion und Vertrieb investiert werden. Mit einem 50prozentigen Auslandsanteil strebt das Unternehmen im laufenden Geschäftsjahr ein Umsatzziel von deutlich über 500 Millionen DM an.

### ■ Viessmann Umsatz gefestigt

Der international ausgerichtete Hersteller von Heiztechnik hat seinen Umsatz 1997 gegenüber dem Vorjahr um zwei Prozent auf 1,7 Milliarden DM gesteigert. Für dieses Jahr rechnet der geschäftsführende Gesellschafter Martin Viessmann mit einer zweistelligen Steigerung. Die Ergebnissituation habe sich nachhaltig gebessert, obwohl man noch nicht ganz zufrieden sei. Die Gruppe baut derzeit an ihrem Stammsitz im oberen Edertal ihr internationales Warenverteilzentrum im Wert von 80 Millionen DM. Der Anteil für Forschung und Entwicklung am Umsatz beträgt 4 Prozent. Die Viessmann-Gruppe beschäftigt etwa 6600 Mitarbeiter in 10 in- und ausländischen Werken sowie 36 Verkaufsniederlassungen, davon 3750 am Stammsitz. Jeder dritte Kessel sei 1997 im Ausland verkauft worden, unter den Mittel- und Großkesseln mit einer Leistung von mindestens 200 Kilowatt sogar jeder zweite. Wachstumsmöglichkeiten sieht Viessmann weiterhin im Ausland und vor allem im Geschäft mit Gas-Wandgeräten, während der Absatz an bodenstehenden Kesseln zurückgehe. Noch in diesem, spätestens aber im kommenden Jahr, will Viessmann 70 Prozent der erforderlichen Modellpalette an Gasthermen anbieten und in Deutschland einen zweistelligen Anteil auf diesem Markt erreichen. Im Ausland sollen die Thermen aus Allendorf von 1999 an angeboten werden.

## ■ Hornbach Wunschbad im Set

Auf ihre Markenpreis-Kampagne (SBZ 6/98), bei der die Produkte von 20 bekannten Sanitärherstellern zu erstaunlichen Preisen angeboten wurden, setzt die Baumarktkette Hornbach jetzt noch eins drauf. Dem aktuellen Trend zum Komplettangebot folgend, offeriert der jüngste Werbeprospekt 18 verschiedene Kombinationen aus Armaturen, Wannen und Porzellan „großer deutscher Marken“. Über Tageszeitungen und Wochenblätter breit gestreut, erfährt so auch der letzte potentielle Kunde des Fachbetriebes, daß Waschtisch-Einhebelmischer, AP-Wannenfüll- und Brausebatterie, Acryl- oder Stahlbadewanne mit Griffen sowie 60-cm-Waschtisch und Wand-WC zu Set-Preisen von 948 bis 1748 DM (inklusive Mehrwertsteuer) am Markt zu haben sind. Als Lieferzeit für die scheinbar nicht lagermäßig ge-

führten Teile von V&B, Kaldewei, Hansgrohe, Grohe, Hoesch, Keramag und Kludi gibt Hornbach 14 Tage an.

## ■ FIZ-Technik Infomarkt online

Den Informationsmarkt „Technik und Management“ bietet das Fachinformationszentrum Technik jetzt im Internet unter <http://www.fiz-technik.de> an. Ingenieure, Forscher, Entwickler und technisches Management finden hier Informationen aus dem gesamten Internet und aus Online-Datenbanken. Die häufig verwirrende Informationsvielfalt des neuen Mediums wird von den FIZ-Fachleuten redaktionell ausgewählt und übersichtlich gebündelt in zur Zeit neun Fachgruppen – von „Know-How aus Datenbanken“ bis zu „Service“ mit Internetadressen von Auskunftssystemen und Websites für Tagesnachrichten.

## ■ Duravit Vertriebsbüro in Belgien

Ab Mitte April nimmt das Duravit-Vertriebsbüro Belgien die Arbeit auf. Die zunehmenden Markterfolge in Belgien und Luxemburg mit Sanitärkeramik, Badmöbeln und Accessoires machten diesen Schritt erforderlich. Damit stellt das Unterneh-

nerhersteller weltweit. Produziert werden Brenner mit einer Leistungskapazität von 9 kW bis 22 MW. Zur Konzerngruppe gehört u. a. auch die Beretta S.p.A., die nach Angaben des Unternehmens Europas drittgrößter Produzent von Gas-Wandheizkesseln (350 000 Geräte p. a.) ist.

Für die Realisierung und Weiterentwicklung der zukunftsori-



Leiter Vertrieb International, Albrecht von der Groeben, mit Jean Paul van den Hove, Leiter des neuen Vertriebsbüros in Belgien und dessen Mitarbeiter

Markenbäder im Set gibt's jetzt auch im Baumarkt

**Wählen Sie Ihr Wunschbad aus 18 verschiedenen Kombinationen, bestehend aus großen deutschen Marken.**

Arbeitsarten	Wannen	Porzellan	Set-Preis
Logo-Mix + Porzellan + Keramik	Onelia	948,00	
Logo-Mix + Porzellan + Keramik	Helios	948,00	
Logo-Mix + Porzellan + Keramik	Denia	1298,00	
Logo-Mix + Porzellan + Keramik	Denia	1198,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1198,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1498,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1198,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1198,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1498,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1198,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1498,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1098,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1098,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1498,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1348,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1348,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1748,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1348,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1348,00	
Barowing + Porzellan + Keramik	Denia	1748,00	

Lieferzeit der angegebenen Kombinationen ca. 14 Tage.

**1** Hansgrohe Waschtisch und Wasserzählerarmatur

**2** Grohe Einhebel-Waschtischarmatur

men rechtzeitig die Weichen für weiteres Wachstum in diesen beiden Märkten. Damit den Kunden vor Ort künftig ein noch schnellerer und bequemerer Service geboten werden kann, erfolgte im Zuge der Eröffnung des Büros auch eine personelle Verstärkung von Außen- und Innendienst. Leiter des neuen Vertriebsbüros wird Jean Paul van den Hove, der bereits seit vielen Jahren für die Schwarzwälder in Belgien und Luxemburg tätig ist.

entierten Technologie der Riello Produkte investierte R.B.L. in den letzten drei Jahren über 83 Millionen DM in die Brennerentwicklung und den Ausbau des Prüflabors. Weiterhin befindet sich derzeit eine neue Fabrik am Firmensitz Legnago im Bau. Die computergesteuerte Produktion der Kleinbrenner läuft seit Januar 1998 in diesem neuen Werk.

## ■ Neue Modelle Starck-Bad '98

Hatte Philippe Starck 1994 in einem Interview mit dem Hessischen Rundfunk gesagt: „Ich glaube, daß diese Badkollektion erst der Anfang war“, so ist aus dieser Annahme jetzt Gewißheit geworden. Im Juni werden Duravit, Hansgrohe und Hoesch in Anwesenheit des Meisters das Starck-Bad 1998 präsentieren. Unter anderem wird die Design-Badserie um völlig neue waserführende Armaturen ergänzt.

## ■ Riello 408 000 Brenner verkauft

Die norditalienische Firmengruppe Riello Bruciatori Legnago S.p.A. (R.B.I.) sieht sich selbst mit einem Marktanteil von 21,8 % in Europa, 12,8 % weltweit und mit 408 000 verkauften Brennern 1998 als größten Bren-

■ **Heimstatt**  
**Bausparkassenaktion**  
**Handwerkerempfehlung**

Was tun als Handwerker, wenn ein Endkunde kein Geld für das neue Badezimmer oder für die neue Heizungsanlage hat? Einen bequemen Weg zum Verkauf einer dafür notwendigen Finanzierung verspricht die in verschiedenen Regionen Deutschlands aktive Bausparkasse Heimstatt, ein Unternehmen der Hypo-



**Finanzierungsunterstützung für Endgebraucher z. B. für die neue Heizungsanlage: Der Handwerker schafft den Kontakt und wird von der Bausparkasse Heimstatt dafür belohnt**

Bank-Gruppe. Der SHK-Handwerker vermittelt hierbei lediglich den Kontakt zum Interessenten. Die Finanzberatung übernimmt laut Bausparkasse dann ein Fachmann. „Sie vermitteln den Kontakt und gehen dafür auch nicht leer aus“, verspricht Heimstatt den Handwerkern. Außerdem will man eigenen Kunden, die eine Finanzierung z. B. für ihre Heizungsanlage abschließen und zur Umsetzung noch einen Fachbe-

trieb suchen, dann die SHK-Handwerksbetriebe empfehlen, mit denen man zusammenarbeitet.

Weitere Informationen von der Hauptverwaltung der Bausparkasse Heimstatt, Haydnstraße 4–8, 80336 München, Fax (0 89) 5 38 22 99.

■ **Grohe**  
**Erfolg mit Design**

„Handel und Designpolitik – Wieviel Design verträgt die Distribution?“ Mit diesem Thema befaßten sich am Freitag, dem 6. März, Vertriebsfachleute, Designer und Händler beim zweiten Symposium der Veranstaltungsreihe „Grohe Designpositionen“ im neubauten Design Center an der Edelburg in Hemmer. Die Veranstaltung zeigte, daß die Zeiten, in denen deutsche Unternehmen allein wegen ihrer Qualitäts- und Technikvorsprünge im Weltmarkt führend waren, vorbei sind. Wo technischer Vorsprung nicht mehr greift, setzt oft ein ruinöser Preiswettbewerb ein, der letztlich keinem nutzt.

Der Ausweg: Eine deutliche Differenzierung über die Emotionalisierung der Produkte und damit über Design. Design schafft Orientierung für Kunden, die durch die zunehmend unüberschaubare Angebotsvielfalt verunsichert sind. Design hilft dem Fachhandel, sich als Anbieter qualitätsorientierter Ware zu profilieren, die klar erkennbar den wert- und stilbewußten Kunden anspricht. Damit hebt sich der Fachhandel von Massenvertriebsformen ab, die nur über den Preis verkaufen, und weist damit auch für die Zukunft seine Daseinsberechtigung nach.

Der Erfolg dieser Vorgehensweise hängt entscheidend davon ab, daß Handel, Industrie und Handwerk in Sachen Design kooperieren. Die Industrie muß die Ansprüche des Handels bei der Gestaltung berücksichtigen und dabei auch praktische Aspekte wie eine platzsparende Verpackung, multifunktionale Displays oder die Regalplatz-Einpaßbarkeit sicherstellen. Erst dadurch ist es dem Handel mög-

lich, die Produkte auch wirklich zielgruppenorientiert und ansprechend zu präsentieren. Er ist damit gleichsam Partner und Botschafter des Herstellers. Beim Handwerk, das in der Sanitärbranche traditionell Verkauf und Einbau der Produkte an den Endverbraucher abwickelt, ist die designorientierte Beratungskompetenz gefragt. Daher ist es gemeinsame Aufgabe von Handel und Industrie, dem Handwerker die Sinnhaftigkeit designorientierter Produkte zu vermitteln.

### ■ **Fischer/Sortimo** **Neue Medien im Verkaufsraum**

Mit Multimedia-Terminals für den Verkaufsraum unterstützen die beiden Firmen Sortimo und Fischer den Fachhandel. Grafiken, Bilderleisten und Animationen, ergänzt durch Sprecher-  
texte, informieren Kunden über die Produkte beider Firmen. Al-



le technischen Daten sind abrufbar und können vor Ort ausgedruckt werden. Wenn es dann noch offene Detailfragen gibt, können sich die Händler gemeinsam mit dem Kunden per Videokonferenz vom jeweiligen Spezialisten beraten lassen. Außerdem haben die Händler stets tagesaktuelle Informationen zur Verfügung. Die Daten werden per ISDN-Leitung über Nacht aktualisiert. Zusätzlichen Anreiz, solche Terminals einzusetzen, bieten die Hersteller mit Spezialangeboten, die nur via

Terminal erhältlich sind. Außerdem können die Händler auf bis zu vier Seiten ihr eigenes Unternehmen präsentieren.

### ■ **Dornbracht** **Neue Märkte im Visier**

Mit 295 Beschäftigten erzielte der Armaturenhersteller 1997 einen Umsatz von knapp 90 Millionen DM. Das entspricht gegenüber dem Vorjahr prozentual einem zweistelligen Zuwachs. Als Gründe sieht man in Iserlohn den technischen Ausbau der Fertigung, die Designansprüche, die Schaffung kultureller Relevanz sowie die Konzentration auf den klassischen Vertriebsweg. Produktneuheiten wie die Badarmaturrenserie Belle de Jour oder die Marktausweitung durch das Küchenarmaturengeschäft sollen die positive Entwicklung weiter vorantreiben. Der Exportanteil von 38 Prozent belegt, daß das Unternehmen verstärkt auf Internationalisierung setzt. In den USA als größtem Auslandsmarkt wurde ein Vertriebsbüro mit Sitz in Atlanta, Georgia, gegründet.

### ■ **IKK 98** **Internationaler Kältetreff**

Turnusgemäß findet die 19. IKK von Donnerstag, 8. bis Samstag, 10. Oktober 1998 im Messezentrum Nürnberg statt. Schwerpunkte der Angebotspalette sind Komponenten für den Bau von kälte- und klimatechnischen Anlagen in Haustechnik, Gewerbe, Industrie und Logistik sowie anschlussfertige Aggregate, Kühlmöbel und Kühlgeräte. Hinzu kommen Entsorgungsgeräte für Kältemittel und Öle, Werkzeuge und Arbeitsmittel für Montage und Service, Betriebsstoffe. Veranstalter der IKK sind die VDKF Wirtschafts- und Informationsdienste GmbH, Siegburg und der VDKF Verband Deutscher Kälte-Klima-Fachbetriebe e.V., Siegburg. Für Organisation und Durchführung zeichnet die Nürnberg-Messe verantwortlich.

## ■ Hoesch Wanderausstellung

Um die Arbeiten des 1. Hoesch-Design-Award möglichst vielen Design-Interessierten zugänglich zu machen, zeigen die Dürener die Exponate jetzt in einer Wanderausstellung. Ausgestellt werden unter anderem die auf CD-ROM präsentierte Arbeit „Opaque Elements“ von den Designstudenten Tilman Kerkhoff

Finanzierung vermitteln, die günstige Konditionen aufweist und auch schnell und unbürokratisch in der Handhabung sein soll.

Übersichtliche Finanzierungsmodelle in definierten Varianten machen es möglich, daß der Warenkreditvertrag in Absprache mit dem Kunden ausgefüllt, zur BHW gefaxt und sofort vom Finanzierungsteam geprüft wird. Innerhalb kürzester Zeit

Bis zum 31. Juli 1998 können Endkunden zwei der verkaufstärksten Gußheizkessel samt umfangreichem Zubehör ohne Anzahlung mit einem effektiven Jahreszins von nur 3,0 Prozent bei 24 Monaten Laufzeit finanzieren. Die einmalige Zinsbeteiligung, die der vermittelnde Heizungsfachbetrieb nach der Einführungsphase bezahlen muß, wird während dieses Zeitraums von Buderus übernommen.

## ■ S.I.M.B.A. Informationstagung

Am Freitag, dem 15. Mai findet von 10 bis 16 Uhr im Mannheimer Best Western Delta Park Hotel eine Informationstagung für S.I.M.B.A.-Interessenten statt. Einzelhandelsaktive Handwerksunternehmer, die mit dem Gedanken spielen, der Gruppe moderner Sanitärinstallateure mit Bad-Ausstellung beizutreten, sind jederzeit herzlich willkommen. Nähere Informationen können bei der S.I.M.B.A.-Zentrale in Ludwigshafen unter der Fax-Nummer (0 62 37) 13 77 angefordert werden.

## ■ Sauer Indoor-Kart-Cup

Eine Attraktion bot die Johann Sauer GmbH & Co. KG, Hersteller von Rohrbefestigungstechnik, ihren Kunden. Der Sauer-Kart-Cup wurde auf Europas längster Indoor-Kart-Bahn in Dortmund ausgefahren. Von Kiel, Rügen, Usedom, ebenso wie aus dem Westfälischen und aus dem süddeutschen Raum kamen die Anwärter auf den Cup.

## ■ Badmodernisierung Letzte Chance

Auf ein ebenso überzeugendes wie wirksames Verkaufsargument zur Nachfragebelebung bei der privaten Badmodernisierung weist jetzt der Partnerkreis Bad



Prof. Günter Horntrich (Yellow Circle), Preisträgerin Felicitas Pantlen (HdK Berlin) und Marketingleiter Werner Arthold (Hoesch) bei der Eröffnung der Wanderausstellung

und Jojo Faubel, die rein konzeptionelle Arbeit „Offener Wasserraum“ von acht Berliner Studenten, der „Mobile Waschtisch“ und der Toilettenrollenhalter von den Designerinnen Britta Haug und Elke Röder. Auch der Entwurf „Sina“, ein elegant konzipierter Wasserhahn mit Kippmechanismus ist zu sehen. Die Stationen der Wanderausstellung sind bei Hoesch in Düren unter der Fax-Nummer (0 24 22) 5 42 76 zu erfahren.

kommt dann per Fax die Entscheidung – inklusive des bereits ausgerechneten maximalen Kreditrahmens für den Kunden. Es spielt dabei keine Rolle, ob die Buderus-Produkte für den Neubau, die Modernisierung oder den Ersatz verwendet werden. Finanziert werden nicht nur die Anlagen, sondern auch die komplette Installation. Den BHW-Bank-Warenkredit gibt es für alle Buderus-Produkte, wahlweise mit Laufzeiten zwischen 12 und 120 Monaten.

Der Kunde gewinnt bei diesem Modell Sicherheit durch tragbare Monatsraten in einem überschaubaren Zeitraum. Waren- und Montagerechnung des Heizungsfachbetriebs werden von der BHW Bank beglichen, die damit das Finanzierungsrisiko übernimmt.

## ■ Buderus Finanzierungsangebot für Anlage und Installation

In Kooperation mit der BHW Bank hat Buderus ein Finanzierungsangebot entwickelt, das die Service-Leistung der Fachbetriebe gegenüber dem Endkunden ergänzt. Neben Beratung und Verkauf kann der SHK-Betrieb jetzt gleichzeitig eine



Nicht nur die Sieger hatten viel Freude am Sauer-Indoor-Kart-Cup

Qualifiziert hatten sie sich jeweils in vorgeschalteten Rennen, die Sauer in Zusammenarbeit mit den regionalen Fachgroßhändlern organisiert hatte. Gewinner des Wanderpokals für die Saison 97/98 ist H. J. Feige aus Solingen; 2. Platz: P. Schiefelbein aus Dortmund; 3. Platz: P. Siegert aus Rhede.

Der Cup wird auch in der nächsten Saison wieder ausgefahren und alle Handwerker haben über ihre Großhändler die Möglichkeit, sich daran zu beteiligen.

hin: Nur noch bis Ende dieses Jahres besteht für die Eigentümer von Einfamilienhäusern mit Einliegerwohnungen und von Zweifamilienhäusern die Möglichkeit, den Aufwand für die Renovierung der Bäder und Gästetoiletten als Werbungskosten

**Badmodernisierung mit Steuerspareffekt:  
Abzugsfähigkeit läuft Ende '98 aus**

- Sparmodell für Inhaber von Zweifamilienhäusern und von Einfamilienhäusern mit Einliegerwohnungen
- Aufwand für Renovierung und Finanzierung = absetzbare Werbungskosten
- Voraussetzungen:
  - ✓ Bezug vor 1987
  - ✓ Instandhaltung, kein Herstellungsaufwand
  - ✓ Abschluß und Bezahlung der Arbeiten bis 31. Dezember 98

© PARTNERKREIS BAD/TECINO PRESS

steuerlich geltend zu machen. Sind diese Kosten höher als die Mieteinnahmen, so kann der Verlust gegen andere Einnahmen verrechnet werden.

Da die Arbeiten spätestens bis zum 31. Dezember 98 abgeschlossen und auch bezahlt sein müssen, um fiskalisch voll anerkannt zu werden, sei das Fachhandwerk gut beraten, seine Kunden frühzeitig auf die letztmalig bestehende Chance hinzuweisen. Um einen Auftragsstau im letzten Quartal zu vermeiden, sei den Eigentümern eine möglichst frühzeitige Auftragserteilung nahezu legen. Bei erst spät im Jahr erfolgendem Zuschlag drohe das steuerschädliche Risiko, daß die Arbeiten nicht rechtzeitig beendet werden könnten. Für die Sanitär-Fachhandwerksbetriebe, die diese Chance zur Verkaufsaktivierung unter Einsatz ihrer Kundendatei nutzen wollen, hat der Partnerkreis einen Musterbrief erstellt, der von Mitgliedsbetrieben und Beitritts-Interessenten unter der Fax-Nummer (02 02) 9 70 10 50 kostenlos abgerufen werden kann.

## ■ Statistik

### **Fast 600 000 neue Ausbildungsverträge**

Nach vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes wurden im 1997 rund 598 800 Ausbildungsverträge neu abgeschlossen, 3,3 % (+ 19 400) mehr als im Vorjahr. Im frühe-

ren Bundesgebiet (einschl. Berlin-Ost) fiel der Zuwachs mit 3,8 % (+ 17 200) höher aus als in den neuen Ländern (+ 1,8 %; 2200), in denen etwa 15 000 neue Ausbildungsplätze staatlich gefördert wurden.

Im größten Ausbildungsbereich „Industrie und Handel“ (zu dem u. a. Banken, Versicherungen, Gast- und Verkehrsgewerbe gehören) wurden 8,4 % (etwa + 22 200) mehr Jugendliche mit neu abgeschlossenem Ausbildungsvertrag eingestellt. Dagegen gab es im „Handwerk“, dem zweitgrößten Ausbildungsbereich, mit 219 800 neuen Ausbildungsverträgen 0,8 % (-1900) weniger Ausbildungsanfänger. Hauptursache für diesen Rückgang dürften die Beschäftigungsprobleme im Baubereich, vor allem in den neuen Ländern sein. Insgesamt ging dort die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge im Handwerk um 4,7 % zurück, während sie sich im früheren Bundesgebiet leicht um 0,3 % erhöhte. In den beiden Ausbildungsbereichen „Industrie und Handel“ und „Handwerk“ zusammen haben 1997 rund 507 800 junge Leute, d. h. 84,8 % aller Anfänger, eine Ausbildung begonnen.

## ■ Lohn & Gehalt Neuer Tarifvertrag

Um 2 % steigen ab 1. Mai 1998 die Löhne und Gehälter für die rund 80 000 Beschäftigten des Sanitär-Heizungs- und Klima-Handwerks Nordrhein-Westfalen. Wie der zuständige Arbeitgeberverband heute mitteilt, beträgt der neue Ecklohn ab 1. Mai 1998 22,23 DM. Die Monate März und April 1998 werden als sogenannte Null-Monate behandelt. Die Laufzeit des Tarifvertrages über Löhne und Gehälter beträgt 10 Monate und endet daher am 28. Februar 1999. Das Ergebnis bedeutet für die 7250 angeschlossenen Mitgliedsbetriebe eine Belastung von 1,67 %, gerechnet auf eine Laufzeit von 12 Monaten. Für die rund 11 000 Auszubildenden steigen die Auszubildendenvergütungen für den Zeitraum 1. 8. 98 bis 31. 7. 1999 um 10 DM.

## ■ Intherm Die BImSchV als Hoffnungsträger

Die Stuttgarter Intherm 98, Internationale Fachmesse für Feuerungs-, Heiz- und Klimatechnik, schloß am 21. März ihre Pforten. Im Mittelpunkt der 25. Intherm standen vor allem Programmergänzungen und -erweiterungen in der Heizungs- und Brenntechnik (mit Blick auf die Anforderungen der BImSchV), die Solartechnik, Strategien fürs Gebäudemanagement sowie die Dauerbrennertemen Umweltschutz und Maßnahmen zur Minderung der CO<sub>2</sub>-Emissionen. Belebende Impulse für das Heizungsgeschäft erhofft sich die Branche vor allem durch die Wirkung der novellierten BImSchV. Um hierbei die Betreiber von Feuerungsanlagen zu motivieren, bereits vor Ablauf der Übergangsfristen aktiv zu werden, wurde auf Verbandsebene (u. a. BDH, BVOG, ZIV, ZVSHK) gemeinsam ein Informationsblatt erstellt. Dieses soll z. B. vom Schornsteinfeger an den Endgebraucher übergeben werden und ihm erläutern, warum die Einstufungsmessung

(sprich der Abgasverlust) nur eine Teilaussage über die Energieausnutzung seiner Heizungsanlage liefert. Die Umweltministerin Dr. Angela Merkel ließ im Rahmen einer Pressekonferenz keinen Zweifel daran, daß – wenn es beim Vollzug der BImSchV hart auf hart kommt –

Preis“ werden beispielhafte Entwicklungen in Handwerksbetrieben, die in enger Kooperation von Handwerk und Wissenschaft zustande gekommen sind, ausgezeichnet. Die Kooperation kann sich auf Technik oder Betriebswirtschaft beziehen. Ein-sendeschuß ist der 30. Juni



*Intherm-Gruppenbild mit Ministerin (v.l.) Erwin Steichele, Bundesin-nungsmeister Schornsteinfegerhandwerk, BVOG-Präsident Siegfried Weishaupt, Umweltministerin Dr. Angela Merkel, Stuttgarts Oberbür-germeister Dr. Schuster und Messechef Dr. Walter Gehring*

sie auch vor einem exemplarischen Einsatz von ordnungsrechtlichen Maßnahmen nicht zurückschreckt. Nach Angaben der Messengesellschaft informierten sich knapp 50 000 Besucher (1996: ca. 58 200) über das Branchenangebot auf der Stägigen Intherm, deren 26. Ausgabe vom 28. März bis 1. April 2000 stattfinden wird.

## ■ 25 000-Mark-Preis Meister sucht Professor 1998

Einen mit 25 000 Mark dotierten Preis für Technologie-Transfer haben erneut das in München erscheinende Wirtschaftsblatt „handwerk magazin“ und der Verein Technologietransfer Handwerk in Stuttgart mit Unterstützung des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) ausgelobt. Mit diesem „Professor-Adalbert-Seifriz-

1998. Bewerbungen nehmen das „handwerk magazin“, 82157 Grä-felfing, Fax (0 89) 89 82 61 33 oder der Baden-Württembergische Handwerkstag, 70191 Stutt-gart, Fax (07 11) 1 65 74 44, entgegen.

## ■ Schwarzarbeit Bekämpfung durch EU aktiviert

Aufgrund der zunehmenden Schwarzarbeit will die Europäische Kommission die Mitgliedsstaaten der Europäischen Union für eine Intensivierung der Bekämpfung der Schwarzarbeit gewinnen. Die Europäische Kommission beziffert die Größenordnung der nicht angemeldeten Erwerbstätigkeit auf durchschnittlich 7–16 % am Bruttoinlandsprodukt. Noch in den 70er Jahren lag die Schwarzarbeit vergleichsweise bei einer Größenordnung von 5 %. Die Schwarzarbeit kostet umgerechnet auf Arbeitsplätze zwischen 10 und 28 Millionen legale Stellen.

Das Ausmaß der Schwarzarbeit ist nach EU-Angaben nur schwer zu schätzen und unterscheidet sich von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat erheblich. An der Spitze der EU steht Griechenland (geschätzter Anteil der Schwarzarbeit von 29–35 % an der Wirtschaftsleistung), gefolgt von Italien (20–26 %), Spanien (10–23 %) sowie Belgien (12–21 %). Mit 4–14 % liegt Deutschland im Mittelfeld. Am Ende der Skala stehen Österreich und die skandinavischen Staaten (mit 2–7 %).

Zwar sieht die Europäische Kommission die Zuständigkeit der Mitgliederstaaten für die Beschäftigungspolitik, sie plädiert jedoch für eine bessere Abstimmung, und zwar insbesondere bei der strafrechtlichen Verfolgung. Durch Sensibilisierungskampagnen, aber auch durch steuerliche und arbeitsrechtliche Anreize könnten der Schwarzarbeit die Attraktivität genommen werden.

Die Kommission stellt vorbildhaft für eine wirksame Bekämpfung der Schwarzarbeit vor allem die skandinavischen Länder und Niederlande hin. In diesen Ländern steht das Problem des Sozialbetruges im Mittelpunkt der von den Behörden unternommenen Anstrengungen zur Schwarzarbeitsbekämpfung. Die Niederlande setzen auf Senkung der Lohnnebenkosten und die Senkung der Mehrwertsteuer bei arbeitsintensiven Tätigkeiten.

## ■ ÖI-BHKW Kommune und Handwerk betreiben Energiezentrale

Hopsten? Der Name ruft vermutlich bei den meisten Bundesbürgern nicht mehr als ein Achselzucken hervor. Kein Wunder, denn Hopsten zählt gerade mal 7000 Einwohner. Doch der Ort im Norden des Münsterlandes hat jetzt, neben einem hi-

storischen Ortskern mit 300 Jahre alten Töddenhäusern, einer romanischen Dorfkirche und dem „Heiligen Meer“, noch eine Attraktion: Ein ölbetriebenes Blockheizkraftwerk gilt der Energieagentur Nordrhein-Westfalen als vorbildliches Modell für die Nahwärmeversorgung. Das 2300 kW-BHKW versorgt ein 12,6 Hektar großes Neubaugebiet mit Wärme und Strom. Vor allem der Schluß zwischen Gemeindeverwaltung und örtlichem Handwerk erfüllt Vorbildfunktion. Denn das 2300-kW-Blockheizkraftwerk in einem Neubaugebiet wird von der Kommune gemeinsam mit fünf lokalen Handwerksfirmen betrieben. Dazu wurde die „Energieversorgung GmbH Hopsten“ (EVG) gegründet, deren Anteile zu 65 Prozent von der Gemeinde gehalten werden. Die restlichen 35 Prozent teilen sich je zwei Heizungsbau- und Elektro-

betriebe sowie ein Maschinenbauunternehmen. Peter Grewe, Hopstens Gemeindedirektor und treibende Kraft des Energiemodells, hatte beim Fachhandwerk auf Anhieb engagierte Partner mit dem erforderlichen technischen Know-how und hoher Professionalität gefunden.

### ■ HaZweiOh Diplomierte Badverkäufer

Am Samstag, dem 21. 3. 98 war es endlich soweit. Die erste Gruppe der HaZweiOh!-Akademie für Badverkäufer trat zur Abschlußprüfung an. Da war auch so manch gestandener Unternehmer wieder aufgeregt wie vor vielen Jahren in der Schule. Doch: Alle elf Prüfungsteilnehmer haben es geschafft, obwohl die Meßlatte hoch angesetzt war. Darauf ist das Trainerteam Dr.



Die ersten elf Badverkäufer mit HaZweiOh!-Diplom

Michael Spreiter, Werner Heim- bach und Ottmar Kuball besonders stolz.

Mit einem Spitzenwert von 122 Punkten (von 130 erreichbaren Punkten) hatte Jochen Hamers, mit besonderem Erfolg abgeschlossen. Die Resonanz der

Teilnehmer hat gezeigt: Die HaZweiOh!-Akademie ist ein Konzept, um strategisch und effizient den Verkauf von hochwertigen Bädern zu trainieren. Weitere Infos zum Seminarprogramm per Faxnummer (03 91) 8 52 07 44.