

## ■ Vaillant

### Johannsen-Roth wurde 60

Seinen 60. Geburtstag feiert Dieter Johannsen-Roth, Geschäftsführender Gesellschafter der Joh. Vaillant GmbH & Co., Remscheid. Im Juli 1989 trat



Dieter Johannsen-Roth als Geschäftsführender Gesellschafter für den kaufmännischen Bereich bei der Joh. Vaillant GmbH & Co. ein. Heute zeichnet er für die Auslandstochtergesellschaften das Joint Venture mit dem spanischen Wettbewerber Fagor und das Zulieferwerk im bayerischen Roding verantwortlich sowie für die Zentraleinheiten Finanzen, Controlling, Personal, Beschaffung, Recht/Revision, Kommunikation und Marketing.

## ■ Italien

### Vorwahlregelung geändert

Seit dem 19. Juni gibt es in Italien eine neue Regelung für Telefonnummern, die aus dem Ausland angewählt werden. Die 0 aus der Vorwahl muß jetzt mitgewählt werden. Das ergibt für ein Gespräch aus Deutschland beispielsweise folgende Nummernkombination: (00 39) 02 39 21 61 80.

## ■ V&B

### Konzernumsatz wächst

Trotz der schwachen Konjunkturimpulse im Inland lag der Umsatz im Villeroy & Boch-Konzern 1997 auch absolut mit 1440,5 Millionen DM nur geringfügig unter dem Vorjahreswert von 1453,1 Millionen DM. Strukturbereinigt ohne die Umsätze der mit Wirkung zum 1. Januar 1997 veräußerten Bamberger GmbH ergibt sich gegenüber der vergleichbaren Vorjahreszahl von 1 380,5 Millionen DM sogar ein Anstieg um 4,3 %. Damit habe sich nach Einschätzung des Unternehmens der Trend der letzten Jahre umgekehrt. Für den Umsatzanstieg seien neben der währungsbedingten Zunahme von 1,7 % vor allem die Verstärkung der Marketingaktivitäten und die erfolgreiche Einführung neuer Produkte maßgebend gewesen, hieß es.

Ausschlaggebend für die positive Entwicklung der Umsätze war in allen Bereichen das Exportgeschäft. Der Anstieg der Exportumsätze im Geschäftsjahr betrug 14,7 %, wohingegen er in Deutschland um 5,1 % zurückging.

Bei Sanitär und Bad sei es gelungen, den negativen Umsatztrend der letzten Jahre zu beenden (Umsatz 1997: 373,4 Millionen DM; +0,3 % gegenüber Vorjahr). Rückgänge im Inland konnten in diesem Unternehmensbereich durch Zugewinn im Ausland ausgeglichen werden. Bei Fliesen legte der Konzern um 3,8 % zu.

## ■ Sonnenkraft

### 100 Infoabende über Sonnenenergie

Die Sonnenkraft GmbH startete Mitte Mai eine groß angelegte Informationskampagne für Sonnenenergie in Süddeutschland. Im Rahmen dieser Welle finden in Süddeutschland innerhalb von zehn Wochen 100 Infoabende zum Thema „Sonne für mein Haus“ statt.

Das Unternehmen organisiert gemeinsam mit 30 Heizungsbauern den Ablauf der Sonnenkraftwelle. Mit dieser Maßnah-

me werden mehr als 500 000 Haushalte direkt angesprochen. Die Teilnehmer können Preise im Gesamtwert von über 30 000 DM gewinnen. Bei den Infoabenden sehen sie Solar-Musteranlagen in Funktion und erfahren wertvolle Informationen über Finanzierung und Technik. In einem eigenen „Hageltest“ kann jeder mit Eiskorn und Steinschleuder die Bruchsicherheit der Kollektoren testen. Weitere Informationen von Sonnenkraft, 93086 Wörth (a.d. Donau), Fax (0 94 82) 9 01 05.

## ■ Geberit

### Stieglitz neuer Leiter der Region Ost

Seit 1. April 1998 hat die Geberit Verkaufsregion Ost mit Karl-Heinz Stieglitz einen neuen Leiter. Stieglitz ist ein „alter Hase“ in der Sanitär- und Heizungsbranche: Der 52jährige Industriekaufmann hat bei Hansa in den vergangenen acht Jahren die Berliner Niederlassung aufge-



baut und geleitet. Die Geberit Verkaufsregion Ost mit Sitz in Groß Machnow bei Berlin umfaßt die Länder Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Sachsen und Berlin.

## ■ ADA

### 20 Jahre Arbeitskreis Duschabtrennungen

In Paderborn fand am 9. Mai 1998 die Mitgliederversammlung des Arbeitskreis Duschabtrennungen (ADA) e.V. statt, dem mit Düker, Duscholux, Hoesch, Hüppe, Kermi, Koralle und Lido sieben Hersteller angehören. Die Versammlung in diesem Jahr war gleichzeitig eine Jubiläumsveranstaltung, da der ADA nun auf zwanzig Jahre seines Bestehens zurückblickt.

Nachdem der Vorstand, dem Wolfgang Göck (Duscholux) und Dr. Eckhard Keill (Hüppe) angehören, nicht zur Wahl anstand, mußten die beiden Sprecher des Marketingausschusses neu bestimmt werden. Diese Ämter waren mit Günter Keerl (Kermi) und Wolfgang Haarhaus (Hüppe) in den vergangenen Monaten kommissarisch besetzt worden. Die Versammlung wählte Keerl zum Sprecher und Haarhaus zum zweiten Sprecher der Marketingrunde.

Karl-Heinz Beckmann, der fast die gesamten zwanzig Jahre bis Ende 1997 als Koordinator und Geschäftsführer für den ADA verantwortlich zeichnete, erfuhr von der Versammlung noch einmal einstimmige Anerkennung und Dank für die geleistete Arbeit. Beckmann wurde am 1. Januar dieses Jahres von Rainer Hinkes abgelöst.

## ■ Innung Augsburg

### Toni Broll verstorben

Im Alter von 81 Jahren verstarb am 17. Mai 98 der Spengler- und Installateurmeister Toni Broll. Der Handwerksmeister war viele Jahre als Ausbildungswart und Prüfungsvorsitzender der Innung Spenglerei-, Sanitär- und Heizungstechnik Augsburg tätig, gehörte einige Jahrzehnte dem Innungsvorstand an und war mehr als 17 Jahre im Bildungswesen des Fachverbandes Bayern tätig.

Für den Einsatz um die Ausbildung erhielt Broll zahlreiche Ehrungen und Auszeichnungen.

### ■ **Honeywell** **Neue Struktur**

Im Zuge der weltweiten Neustrukturierung des Unternehmensbereiches Haus- und Gebäudeautomation hat Honeywell die Bereiche „Produktgeschäft“ sowie „System- und Servicegeschäft“ geschaffen. Diese Veränderung wurde seit Anfang des Jahres 1998 auch in der deutschen Honeywell-Organisation nachvollzogen. Wolfgang Fuchs und Horst Bellwied übernahmen die Leitung der neuen Unternehmensbereiche.

Wolfgang Fuchs ist seit Januar 1998 als Vice President und Area General Manager für das Produktgeschäft der Haus- und Gebäudeautomation (H&BC Products) in Deutschland, Österreich und der Schweiz zuständig. Das Produktgeschäft umfaßt im wesentlichen die Bereiche, die



**Wolfgang Fuchs**

bisher unter dem Begriff „Hausautomation“ bekannt waren, also den Vertrieb der Marken Braukmann, Centra, MNG, sowie das OEM-Geschäft.

Horst Bellwied übernahm zum Jahresanfang ebenfalls als Vice President und Area General Manager die Leitung des System- und Servicegeschäftes der Haus- und Gebäudeautomation (H&BC Solutions & Services), zuständig für Deutschland,

Österreich und Schweiz. Sein Verantwortungsbereich umfaßt im wesentlichen das System- und Servicegeschäft der Vertriebsniederlassungen, also die



**Horst Bellwied**

bisherige „Gebäudeautomation“ sowie die Service-Unternehmen und die Aktivitäten in der Brandmelde- und Sicherheitstechnik des Tochterunternehmens Nord-Alarm.

### ■ **Correcta** **5 Jahre Gewährleistung**

Nachdem Europas größter Wannenhersteller bereits im März 1998 durch den Zentralverband SHK zertifiziert wurde, hat Correcta nun zusätzlich auch eine Haftungsübereinkommenvereinbarung für das Handwerk abgeschlossen: Während normalerweise ein Lieferant bei Produktmängeln lediglich sechs Monate lang haftet, gewährt Correcta den Kunden in Zukunft nun für fünf Jahre eine Qualitätsgarantie. In genau dieser Zeitspanne muß nämlich auch ein Handwerksunternehmer für Leistungen gegenüber seinem Auftraggeber „geradestehen“.

### ■ **Solar '99** **Solarmesse auf Expansionskurs**

Die Messe „Solar“ präsentiert seit 1991 im Zwei-Jahres-Rhythmus Produkte und Trends rund um die Solartechnik. Seit 1995 ist sie die größte Spezial-

messe für Solartechnik in Deutschland. Mit 84 Ausstellern und rund 6800 Besuchern war die Messe Solar '97 die bislang erfolgreichste Veranstaltung. Zur Solar '99 werden über 100 Aussteller aus den Bereichen Solarthermie und Photovoltaik erwartet.

„Ziel der Solar '99 ist es, der Solarbranche ein eigenes Forum zur Präsentation ihrer Produkte, Ideen und Dienstleistungen zu bieten“, so Ludwig Klehr, Geschäftsführer der DGS. Diese erreiche damit eine höhere Aufmerksamkeit in der breiten Öffentlichkeit, als bei der Präsentation auf Universalmesen. Die Messe „Solar“ habe sich bereits als wichtige Kommunikationsplattform der Branche etablieren können.

Ein wichtiger Bestandteil der Solar '99 wird der begleitende Fachkongreß sein, zu dem rund 500 Teilnehmer erwartet werden. Zahlreiche Workshops und Diskussionsforen bieten anwenderorientiertes Know-how, das auf verschiedene Zielgruppen abgestimmt ist.

Die Solar '99 setzt auf ein breites Angebot an veranstaltungsbegleitenden Aktivitäten. Das reicht von Sonderschauen, Aktionen und Rahmenveranstaltungen, bis hin zu Wettbewerben im Vorfeld der Messe.

Zu den Trägern der Solar '99 gehören die wichtigsten Fachverbände der Solarbranche, wie zum Beispiel der Deutsche Fachverband Solarenergie (DFS) und die Deutsche Gesellschaft für Sonnenenergie (DGS). Veranstalter ist die Solar Promotion GmbH

Weitere Informationen sind ab Juli 1998 bei der Solar Promotion GmbH, Messebüro, Postfach 170 in 75101 Pforzheim erhältlich, Fax (07 11) 65 30 33. Aktuelle Infos übers Internet gibt es auch unter <http://www.solar99.de>.

## ■ Buderus Solar-Aktion

„Alle wollen Solar!“ Unter diesem Motto hat Buderus Heiztechnik gerade rechtzeitig zur wärmeren Jahreszeit eine Aktion gestartet, die alle Heizungsfachbetriebe zur eigenen Verkaufsförderung nutzen können. Das spezielle Solar-Angebot, mit dem das Fachhandwerk beim Solarabsatz wirkungsvoll unterstützt werden soll, umfaßt Florpost-Prospekte, den Endverbraucher-Prospekt, Technik-Poster sowie Anzeigen-Vorlagen zu den beiden Buderus-Produkten Solarsystem „Diamant“ und dem Solarpaket der Baureihe „Topas“.

Die kostenlosen Werbemittel können direkt bei Buderus Heiztechnik GmbH, Bereich MW, 35573 Wetzlar, oder über die Niederlassungen ange-



Solare Verkaufsförderaktion von Buderus fürs Fachhandwerk

fordert werden. Die Solar-Aktion läuft bis zum 31. August 1998. Unbefristet ist das Finanzierungsangebot für den Endkunden in Zusammenarbeit mit der BHW Bank AG.

## ■ Ewfe Hogelucht übernimmt Verkaufsleitung

Martin Hogelucht (42) leitet seit dem 1. April 1998 den Verkauf der Ewfe Brennwert-Heiztechnik GmbH, Bremen. In enger Zusammenarbeit mit den 26 regionalen Vertriebsrepräsentanten der Ewfe wird er den Inlandsvertrieb des Bremer Brennwert-

Spezialisten verantwortlich koordinieren. Der Diplom-Ingenieur Versorgungstechnik blickt



bereits auf insgesamt fünfzehn Jahre Vertriebserfahrung zurück. Nach dem Studium war Martin Hogelucht als Produkt-Manager bei Vaillant tätig. In gleicher Position arbeitete er die letzten drei Jahre bei Buderus. Er verfügt vor allem über umfangreiche Marketing-Erfahrungen im Bereich Wandheizgeräte. Die Entwicklungsprogramme auf Basis neuer Fertigungskonzepte sowie die Durchführung technischer Schulungsveranstaltungen für Heizungsfachleute bildeten weitere Schwerpunkte seiner bisherigen Tätigkeit.

## ■ BHKS 100jähriges Bestehen

Der BHKS – Bundesindustrieverband Heizungs-, Klima-, Sanitärtechnik e. V. feiert 1998 als einer der ältesten Verbände der deutschen Wirtschaft sein 100jähriges Bestehen. Aus diesem Anlaß fand im Rahmen der diesjährigen Jahreshauptversammlung der Gremien des Verbandes am 8. Mai 1998 ein Festabend in der Münchner Residenz statt. Den Reigen der zahlrei-

chen Ehrengäste führten Christa Thoben, Staatssekretärin im Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau, sowie Paul Reckinger, Präsident der GCI – Génie Climatique International, an. Im Mittelpunkt der Mitgliederversammlung des BHKS stand die Verabschiedung einer neuen Satzung. Kernpunkt der Änderung ist die Öffnung der Satzung für Unternehmen der Gebäudetechnik als Direktmitglieder. Neben Landesverbänden können demnach auch industriell orientierte Unternehmen des technischen Anlagenbaus direkt beim BHKS Mitglied werden.

## ■ Fördermittel Gute Zeiten für Heizungsmodernisierung

Das Förderprogramm zur CO<sub>2</sub>-Minderung (alte Länder) und Wohnraum-Modernisierung (neue Länder) ist ein voller Erfolg. Innerhalb von gut zwei Jah-

weiteren zwei Milliarden Mark aufgefüllt. Über zinsgünstige Kredite werden bis zu 100 Prozent der anfallenden Kosten für Modernisierungsmaßnahmen in den Bereichen Wärmeschutz und Wärmeversorgung finanziert. Dazu zählen nicht nur Materialien und Geräte, sondern auch alle Aufwendungen für die Installation und die anschließend notwendigen Instandsetzungsarbeiten.

Der Antrag ist stets vor der Anschaffung zu stellen. Das Antragsformular hat die Nummer KfW 141660. Man bekommt es bei den meisten Kreditinstituten, über die auch die Auszahlung abgewickelt wird. Falls die Hausbank die zinsvergünstigten Kredite nicht vermitteln kann, lohnt sich der Gang zu einem anderen Kreditinstitut. In den alten Ländern werden pro Quadratmeter maximal 300 Mark und in den neuen Ländern höchstens 500 Mark gefördert. Dabei vergibt die KfW auch mehrere Kredite, wenn die Modernisierungs-



Zwei Milliarden Mark frisches Geld für Heizungsmodernisierung. Bis vor kurzem förderte die KfW den Einbau einer Gas-Brennwertheizung nur, wenn der Altkessel mindestens zehn Jahre alt war. Diese Voraussetzung gilt nun nicht mehr

ren erteilte die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) insgesamt 55 000 Förderzusagen mit einem Gesamtvolumen von 2,2 Milliarden Mark. In 43 Prozent der Fälle wurde das Geld für den Einbau eines Gas-Brennwertgeräts bewilligt, teilweise in Verbindung mit anderen Energiesparmaßnahmen. Aufgrund der großen Nachfrage hat das Bundeskabinett den Topf mit

maßnahmen zum Beispiel in unterschiedliche Zeiträume fallen. Der Initiativkreis Erdgas & Umwelt empfiehlt, die Anträge rechtzeitig zu stellen, da auch Wohnungsbaugesellschaften die Mittel in Anspruch nehmen.

## ■ Ideal-Standard Cabrio-Wochenende

Ein „rasantes Wochenende“ beschert die Cerasprint von Ideal-Standard 14 Installateuren. Alle sind glückliche Gewinner eines Preisausschreibens, das der Hersteller rund um seinen Allround-Einhebelmischer veranstaltet hat. Mit dem Preisausschreiben

sammenfassen. Bei der Shell Solar Deutschland GmbH handelt es sich um eine 100prozentige Tochtergesellschaft der Shell Erneuerbare Energien GmbH. Die Pilkington Solar International GmbH wird sich vorbehaltlich der Zustimmung der Kartellbehörden mit 20 Prozent an der Shell Solar Deutschland GmbH beteiligen.



Glückspilze Peter Hartmann und Frau, mit Ideal-Standard-Außendienstmitarbeiter Winfried Warnke bei der Übernahme „seines“ Mercedes SLK 230

hatte sich Ideal-Standard Ende letzten Jahres über den Großhandel an die Installateure gewandt. Im Frühjahr wurden die Gewinner ermittelt und kürzlich jeweils mit einem Gutschein für ein „Cabrio-Wochenende“ überreicht.

## ■ Deutsche Shell Solar-Tochter

Mit der Gründung der „Shell Erneuerbare Energien GmbH“, Hamburg, und der „Shell Solar Deutschland GmbH“, Gelsenkirchen, wurden im Februar die ersten organisatorischen Voraussetzungen für die gemeinsame Solarzellenfabrik der Deutsche Shell AG, Hamburg, und Pilkington Solar International GmbH, Köln, geschaffen. Die Solarzellenfabrik soll 1999 in Gelsenkirchen in Betrieb gehen. Die Shell Erneuerbare Energien GmbH ist eine 100prozentige Tochter der Deutschen Shell und wird als Holding die Aktivitäten bei regenerativen Energien zu-

Im Oktober 1997 wurde Shell International Renewables als neuer, fünfter Geschäftsbereich der weltweiten Royal Dutch/Shell Gruppe gegründet, um die Aktivitäten auf den Gebieten Photovoltaik, Biomasse und Forstwirtschaft zusammenzufassen und auszubauen. In den kommenden fünf Jahren wird die Gruppe rund eine Milliarde Mark in den Ausbau erneuerbarer Energien investieren. Der Weltmarkt für Solarenergie wird derzeit auf ein Umsatzvolumen von rund 1,7 Milliarden Mark geschätzt. Shell International Renewables strebt einen Marktanteil von mindestens zehn Prozent noch vor dem Jahr 2005 an.

## ■ ISH 99 Perspektiven in der Wassertechnologie

Wie sieht die europäische Wasserversorgung im Jahr 2010 aus? Wird in den nächsten zehn Jahren die kostensparende Regenwasser-Nutzung zum Alltag im Privathaushalt gehören? Hat der Einsatz von Wasserspar-Maßnahmen Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt? Um diesen und weiteren Fragen zur zukünftigen Wasserversorgung in Europa auf die Spur zu kommen, gibt die Messe Frankfurt in Zusammenarbeit mit dem hessischen Umwelt-Ministerium eine Delphi-Studie an das Fraunhofer Institut in Auftrag. Die Ergebnisse der Studie werden auf der nächsten ISH, der weltweiten Leitmesse für Haus- und Gebäudetechnik vom 23. bis 27. März 1999, bekanntgegeben. Darüber hinaus werden Besucher und Aussteller am Sanitärtag am 26. März Gelegenheit haben, die Thesen mit Experten zu diskutieren.

Die Ergebnisse der Studie sollen einerseits Trends und Perspektiven der Wasserversorgung und -nutzung einer breiten Öffent-

fahren gilt als eines der besten Prognose-Instrumente für mittel- bis langfristige Entwicklungen. Basis der Vorhersage ist die wissenschaftlich fundierte Bündelung des Wissens möglichst vieler Experten.

## ■ Innung Rhein-Sieg Studienfahrt als Dankeschön

Vom 30. April 1998 bis 2. Mai 1998 fand eine Studienfahrt des Vorstandes und des Prüfungsausschusses der Innung für Sanitär-Heizung-Klima des Rhein-Sieg-Kreises statt. Das Ziel war Venedig. Die Studienfahrt war von der Innung auch als Dankeschön für die teilweise jahrzehntelange ehrenamtliche Tätigkeit im Vorstand und Prüfungsausschuß der jetzt mit Bonn fusionierten Innung gedacht. Organisiert wurde die Fahrt von den Firmen Neugart KG, Troisdorf, Ideal Standard, Bonn sowie vom letzten Obermeister Michael Gierlich. Auf dem Programm standen u. a. die Besichtigung des Prozellanwerkes von Ideal Standard in Orcenico sowie Ausflüge und eine gemeinsame Gondelfahrt.



Fröhliche Gesichter bei den Teilnehmern der Studienfahrt der Innung Rhein-Sieg-Kreis

lichkeit darstellen. Andererseits können sie den Unternehmen dazu dienen, ihre zukünftige Produktentwicklungen und Vertriebsstrukturen entsprechend auszurichten. Das Delphi-Ver-