

## ■ Keramag

### Stabile Geschäftsentwicklung

Einen stabilen Geschäftsverlauf meldet die Keramag AG (Ratingen) für das erste Halbjahr 1998. Trotz der stark rückläufigen Wohnungsbaukonjunktur konnte der deutsche Marktführer bei Sanitärkeramik seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum leicht auf 151,9 Millionen DM steigern. Das Ergebnis nach Steuern verbesserte sich um 5,9 % auf 10,9 Millionen, die Umsatzrendite stieg auf 7,1 %. Während der Inlandsabsatz infolge der deutlich reduzierten Bautätigkeit vor allem in Ostdeutschland – im Rahmen des allgemeinen Branchentrends – etwas zurückging, konnte der Export um 32 % ausgebaut werden.

Für den Rest des laufenden Jahres erwartet Dr. Georg Wagner, Vorstandsvorsitzender der Keramag, angesichts der unveränderten Rahmenbedingungen eine gleichbleibende Geschäftsentwicklung. Wachstum werde weiterhin überwiegend von den Auslandsmärkten ausgehen. Der Vorstandsvorsitzende zeigt sich zuversichtlich, den im Geschäftsbericht '97 avisierten Jahresumsatz von 300 Millionen DM und ein Ergebnis erreichen zu können, das Dividendenkontinuität ermöglicht.

## ■ Nau

### Neues Führungsduo

Seit der Gründung im Jahr 1951 entwickelte sich die Stefan Nau Behältertechnik unter Führung der Gründerfamilie kontinuierlich zu einem international agierenden Mittelstandsbetrieb. Im Januar 1994 gingen alle Gesellschaftsanteile in den Besitz der M.A.X. Holding AG, München, über. Seit 1. Juli 1998 hat Nau mit Werken in Dettenhausen und Moosburg sowie Niederlassungen in Hamm, Leipzig und Berlin eine neue Führungsstruktur. Herr Axel Fellhauer (39) ist verantwortlich für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Finan-



Das neue Führungsduo bei Nau: Axel Fellhauer (l.), James Gericke

zen und übernimmt als Vorsitzender der Geschäftsführung die Unternehmensleitung. James Gericke (40) ist als technischer Geschäftsführer für die Bereiche F & E, Qualitätsmanagement und Produktion verantwortlich.

Die Unternehmensgruppe Nau beschäftigt in allen Werken und Niederlassungen bundesweit ca. 300 Mitarbeiter und erzielte einen Jahresumsatz von 125 Millionen DM.

## ■ Geberit

### Anhaltendes Wachstum

Die Geberit Gruppe setzte im ersten Halbjahr 1998 die im Geschäftsjahr 1997 eingeleitete neue Wachstumsphase fort.

Die Ergebnisse sind wiederum stärker gestiegen als der Umsatz. Einem Umsatzwachstum von nahezu 8 % auf DM 656 Millionen steht eine Zunahme des operativen Ergebnisses um 24 % gegenüber. Währungsbereinigt stieg der Gruppenumsatz um 11 %. Für das gesamte Geschäftsjahr 1998 erwartet die Konzernleitung eine deutliche Zunahme des Umsatzes bei überproportionalem Wachstum der operativen Ergebnisse.

Markante Umsatzzuwächse in Lokalisierung wurden in den Niederlanden mit 30 %, der Schweiz und Frankreich mit je 13 %, Belgien mit 12 % sowie Italien mit 10 % erzielt.

Erfreuliche Wachstumsraten wiesen die Märkte Deutschland und Österreich mit je 6 % auf. Überdurchschnittlich hoch war auch das Wachstum in den osteuropäischen sowie außereuropäischen Ländern.

Mit einem Umsatzanteil von 47 % ist Deutschland der größte Einzelmarkt der Geberit-Gruppe, gefolgt von Italien mit 15 %, der Schweiz mit 13 %, Österreich mit 6 % sowie Frankreich, den Niederlanden und Belgien mit je 4 %. Der Umsatzanteil in Ländern außerhalb Westeuropas nahm im ersten Halbjahr weiter zu und betrug 5 %.

Für das zweite Halbjahr 1998 kann von einer anhaltend positiven Umsatz- und Ergebnisentwicklung mit leicht schwächeren Zuwachsraten und Margen ausgegangen werden.

## ■ Mein Bad

### Gaedke zum Geschäftsführer ernannt

Ulrich Gaedke, bisheriger Vertriebsleiter des Einkaufsverbandes „Mein Bad“ wurde von Ernst-Martin Schaible mit sofortiger Wirkung zum alleinigen Geschäftsführer der sich in



Gründung befindlichen Einkaufsgesellschaft für Bad & Wohnen bestellt. Sie dient als Komplementärgesellschaft des Verbandes „Mein Bad“.

Ziel ist es, die Bereiche Küche und Bad in Zukunft noch deutlicher voneinander zu trennen. Fast 100 Mitglieder hätten sich bisher dem Konzept „Mein Bad“ angeschlossen und in 1997 einen Außenumsatz von 185 Millionen Mark erzielt, hieß es in einer Pressemitteilung.

## ■ Uponor

### Mehrheit an Unicolor übernommen

Die finnische Uponor Gruppe, Hersteller von Kunststoffrohr-Systemen, hat eine Kaufvereinbarung von Aktienanteilen an der Unicolor Holding AG, Deutschlands führendem Mehrschichtverbundrohr- und Fittinghersteller unterzeichnet. Somit erhöhen sich diese, wirksam ab dem 1. 1. 1999, von 40 % auf 50,1 %. Uponor wird die Aktienmehrheit gemäß der Vereinbarung auch bei möglichen Aktienkapitalzuwächsen in der Zukunft beibehalten.

Die Verkäufer sind die Firmenvorstände und ehemaligen Haupteigentümer Horst Rahn und Dieter Pfister. Die Unicolor-Gruppe ist bekannt als Zulieferer von Mehrschichtverbundrohren aus Kunststoff und Aluminium. Unicolor's Nettoumsätze werden 1998 schätzungsweise 700 Millionen FIM (230 Millionen DM) erreichen. Das Unternehmen beschäftigt 1000 Personen. Uponor und Unicolor haben somit zusammen einen Umsatz von 5,5 Milliarden FIM (1,8 Milliarden DM) im laufenden Jahr und beschäftigen 5100 Personen.

Uponor wird dadurch nach eigenen Angaben, in bezug auf Netto-Umsatz, der größte Hersteller von Kunststoffrohr-Systemen in der Welt. Zur Gruppe gehören in Deutschland u. a. Hewing, Polytorm, Velta, Rolltec und Wirsbo.

## ■ BWT

### Kräftiges Umsatz- und Ertragsplus

Der Umsatz der BWT Best Water Technology-Gruppe, des führenden Wasseraufbereitungsunternehmens Europas, erhöhte sich im 1. Halbjahr 1998 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um +20,1 % auf 221 Millionen DM.

Die deutschen Gesellschaften steigerten ihren Umsatz dabei um 15,6 %, die österreichischen um 13,5 %. Belgien mit +41,6 % und Osteuropa mit +58,4 % lagen mit ihren Umsatzsteigerungen deutlich über dem Durchschnitt. In Frankreich, Italien und Spanien war die Umsatzsteigerung mit 2 % eher moderat.

Das starke Wachstum im Geschäftsbereich Haustechnik (+28,7 %) basierte nach Unternehmensangaben großenteils auf dem neuen Kalkschutzgerät „AQA total“, mit dem im 1. Halbjahr 1998 in Österreich, Deutschland und Belgien bereits 14 Millionen DM umgesetzt worden seien.

## ■ Hage Fitting

### Neuer Verkaufsleiter

Vor kurzem konnte die Geschäftsführung des fast 200 Mitarbeiter großen Sanitärspezialisten Hage Fittings aus Rodgau, Frankfurt/Main ihrem Vertriebsleiter für den Bereich Haustechnik herzlich gratulieren. Anlaß: Peter Ettlinger feierte sein 30jähriges Betriebsjubiläum.

Pünktlich zum Jubiläum übergab Ettlinger dem neuen Verkaufsleiter Haustechnik Bernd Gerlach die Verantwortung. Gerlach, der gelernte Dipl.-Betriebswirt, assistierte dem Verkaufsspezialisten seit zwei Jahren.



Peter Ettlinger (l.), Bernd Gerlach

Peter Ettlinger will sich noch nicht ganz aus dem Geschäft zurückziehen. Er bleibt Hage als Berater verbunden. Außerdem will er sich noch auf der kommenden ISH-Messe in Frankfurt von seinen Geschäftspartnern und Freunden aus der Branche verabschieden.

## ■ Ideal Standard

### Dekorations-Set für Ausstellungen

Daß die klassische Keramik-Collection „Calla“ von Ideal Standard in ihrer Art etwas ganz Besonderes ist, der Hersteller mit einem eleganten Calla-DeKo-Set unterstreichen. Zu dem Set im Art-Deco-Design gehören eine Vase mit zwei kunstvoll gefertigten Call-Blüten, eine kleine markant geformte Dose, eine dekorative Ablageschale, ein extravaganter Kerzenhalter und zwei blütenweiße Frotteetücher. Das Dekorations-Set im Wert von DM 115 kann zusätzlich zur „Calla“-Keramik-Collection kostenlos über den Ideal-Standard-Außendienstmitarbeiter bezogen werden.



„Calla“-Dekorations-Set für die Ausstellung von Ideal Standard

## ■ Seppelfricke

### Verwirrung um Namen

Gut zweieinhalb Jahre ist es mittlerweile her, daß die Seppelfricke SystemTechnik (SST) aus dem alten Traditionsunternehmen Seppelfricke hervorging. Als Mitglied der weltweit agierenden Uponor-Gruppe bietet SST Systemlösungen für die Fußbodenheizung, die Heizkörperanbindung und die Trinkwasserinstallation an. Trotzdem kommt es immer noch zu Verwechslungen mit der Seppel-

fricke Armaturen GmbH in Gelsenkirchen. Grund genug für SST-Geschäftsführer Bernd Emig, die Positionierung der Seppelfricke SystemTechnik noch einmal deutlich zu machen: „Wir verstehen uns als ein Systemanbieter, der technische Lösungen für den Sanitär- und Heizungsinstallateur bereithält – vom Preßfitting bis hin zur kompletten Fußbodenheizung. Schon mit unseren drei Produktbereichen sind wir klar von den Seppelfricke Armaturen zu unterscheiden.“ Emig verweist

aber auch auf den Zusatz „SystemTechnik“ im Namen und das völlig andere Auftreten des Unternehmens.

## ■ Ruhrgas

### BDI-Umweltschutzpreis erhalten

Das erste Gemeinschaftsprojekt der Erdgaswirtschaft im Rahmen des „Joint-Implementation“-Prozesses hat den Umweltschutzpreis des Bundesverbandes der Deutschen Industrie BDI erhalten. Bundesumweltministerin Angela Merkel überreichte auf der Umweltschutzmesse Entsorga '98 in Köln den Preis an die Ruhrgas AG.



Ein Name – zwei Unternehmen: Sowohl vom Produktangebot als auch vom optischen Auftritt her lassen sich die Seppelfricke SystemTechnik und die Seppelfricke Armaturen klar unterscheiden

fricke Armaturen GmbH in Gelsenkirchen. Grund genug für SST-Geschäftsführer Bernd Emig, die Positionierung der Seppelfricke SystemTechnik noch einmal deutlich zu machen: „Wir verstehen uns als ein Systemanbieter, der technische Lösungen für den Sanitär- und Heizungsinstallateur bereithält – vom Preßfitting bis hin zur kompletten Fußbodenheizung. Schon mit unseren drei Produktbereichen sind wir klar von den Seppelfricke Armaturen zu unterscheiden.“ Emig verweist

Ziel des Projekts von Ruhrgas und Gazprom ist, den Betrieb von Ferngastransportsystemen in Rußland zu optimieren, so daß Energie eingespart und Emissionen reduziert werden. Es konzentriert sich in der ersten Phase auf einen rund 800 km langen Abschnitt des Hochdruckleitungssystems der Gazprom mit sechs parallel verlaufenden Leitungen. Darin wird Erdgas aus Sibirien nach Westeuropa transportiert. Das Leitungssystem verläuft rund 800 km östlich von Moskau im Raum Nishni Novgorod. In einer zweiten Stufe sollen die gewonnenen Erfahrungen auf weitere Teile des Fernleitungsnetzes der Gazprom übertragen werden.

## ■ SML

### ***Kleine Lose und günstige Preise***

Die KC Sanitär + Technik will SML-Formstücke zu besonders günstigen Konditionen anbieten. Im Vergleich zu den sonst für den Großhandel üblichen Abnahmemengen von mindestens 10 bis 20 t liefert das in Neu-beuern ansässige Unternehmen ab einer Größenordnung von zwei Gitterboxen, bzw. 1 t aus. Die KC Sanitär + Technik, Fax: (0 80 35) 9 97 07, befindet sich nicht im AKO, dem Verband von Gießereien, der bis vor kurzer Zeit noch ein Monopol bei SML-Formstücken hatte, sondern schafft als Mitbewerber einen offenen Markt.



***KC will SML-Formstücke in kleinen Losen und zu günstigen Preisen anbieten***

Seit über zwei Jahren ist KC in diesem Geschäftsfeld tätig und bietet eine breite Auswahl an Bögen, Doppelbögen, Abzweigen und Übergangsrohren. Das Lieferprogramm umfaßt außerdem Fallrohrstützen, deren Auflagerung, Reinigungsrohre und Enddeckel. Die SML-Formstücke sind nach DIN 19522 durch die MPA Würzburg LGA-zertifiziert und unterliegen einer ständigen Qualitätskontrolle. Für alle Teile besteht außerdem Produkthaftpflicht.

Das Unternehmen mit Hauptsitz im oberbayerischen Neu-beuern liefert über Vertragsspediteure bzw. eigene Subunternehmer täglich ab Lager Augsburg bundesweit aus.

## ■ **Alpha Vogt** **Umzug in neues** **Domizil**

Mit dem Umzug von Wurmberg ins benachbarte Pforzheim-Huchenfeld, wo man ein leerstehendes Firmenareal erwarb, stellte alpha vogt Wassertechnik, Hersteller von Produkten zur Wasserbehandlung und -aufbereitung, Schwimmbadabdeckungen und thermischen Solaranlagen, entscheidende Weichen für die Zukunft. Nach An-

hat sich die Solartechnik im letzten Jahr mit einer zweistelligen Wachstumsrate und einem derzeitigen Anteil von 20 % zu einem wichtigen Eckpfeiler im Produktionsprogramm des Unternehmens entwickelt. Mit einem Umsatzanteil von etwa 60 % ist die Wassertechnik nach wie vor das Kernsegment des Unternehmens. Das Produktprogramm umfaßt Systemlösungen zur physikalischen Wasserbehandlung, ein breites Angebot an Standard- und Rück-



*Der neue Firmensitz des mittelständischen Familienunternehmens*

gaben von Beat Vogt, dem geschäftsführenden Gesellschafter des Unternehmens, sei der Umzug erforderlich gewesen, weil die Kapazitäten am ehemaligen Firmensitz mit dem Wachstum des Unternehmens nicht mehr Schritt halten konnten.

In Pforzheim verfügt das vor 22 Jahren gegründete, 80 Mitarbeiter zählende Familienunternehmen über einen 1800 m<sup>2</sup> großen Verwaltungstrakt sowie ein 10 000 m<sup>2</sup> Nutzfläche umfassendes Produktionsgebäude. Neu eingerichtet wurde ein DVGW-Kriterien entsprechendes Prüflabor für die Methoden der physikalischen Wasserbehandlung und -aufbereitung. Zur Schulung von Installateuren aus dem Sanitär-Fachhandwerk richtete das Unternehmen ein etwa 200 m<sup>2</sup> Fläche umfassendes Schulungs- und Ausstellungscenter ein.

Angaben von Beat Vogt zufolge

spülfiltern sowie Enthärtungs- und Dosieranlagen.

Weitere Informationen erhalten Sie bei alpha vogt Wassertechnik GmbH, Unterer Hardweg 9, 75179 Pforzheim-Huchenfeld, Telefon (0 72 31) 9 79 35 15, Fax (0 72 31) 9 79 35 48

## ■ **FHT-Esslingen** **50 Jahre Versorgungstechnik**

Seit 50 Jahren ist die Versorgungstechnik an der Fachhochschule Esslingen (FHTE), Hochschule für Technik, ein Studienschwerpunkt. Tausende von jungen Menschen haben am „Stall“ ihr Studium der Versorgungstechnik absolviert und arbeiten erfolgreich als Diplom-Ingenieure in Forschung und Entwicklung oder in der Planung, Ausführung und beim Betrieb versorgungstechnischer Anlagen.

Das runde Jubiläum wird mit einer Festveranstaltung begangen werden, bei der sich die vielen Freunde des Fachbereichs Ver-

sorgungstechnik treffen. Hierzu wird am Freitag, dem 9. Oktober 1998 in der Aula des Hochschulzentrums Esslingen eine Vortragsveranstaltung stattfinden, wofür namhafte Referenten gewonnen werden konnten. Darüber hinaus soll am Samstag, dem 10. Oktober 1998 am Standort Stadtmitte der FHTE Gelegenheit gegeben werden, daß sich interessierte frühere Absolventen zu einem zwanglosen, geselligen Meinungsaustausch treffen können. In einem Rahmenprogramm besteht u.a. die Gelegenheit, an einer Stadtführung durch Esslingens Altstadt teilzunehmen und die Einrichtungen des Instituts für Versorgungstechnik zu besichtigen.

### ■ Düker *Lust auf Bad*

Mit erfolgsversprechenden Methoden, die Zeichen der Zeit optimal umzusetzen, will sich das fränkische Unternehmen Düker für den Markt der Zukunft rüsten. Das bedeutet, die Stärken – Innovation und Design – weiterhin konsequent auszubauen, aber auch einige Veränderungen: Mit personalpolitischen und strukturellen Neuerungen im Be-

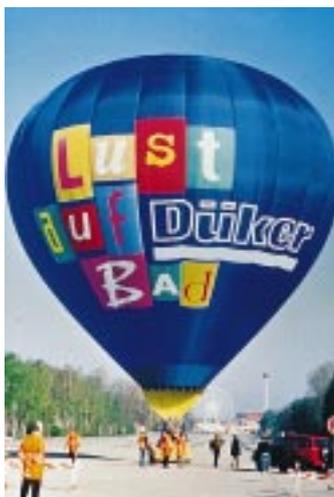
trieb sowie einem verbesserten und erweiterten Kundenservice sollen neue, kreative Produkte in der gewohnt hohen Qualität den Marktpartnern noch schneller zur Verfügung gestellt werden. So gehört eine schnellere Informationspolitik zwischen Düker und den Marktpartnern zu den bereits eingeleiteten Maßnahmen für eine offene Kommunikation. Erkennbar werde dies an der Verstärkung des Außendienstes, der Servicemannschaft sowie der Beratungsleistung des Innendienstes.

Eine breitere und zügigere Marktdurchdringung bei Produkt-Neueinführungen stehe im Fokus der Zielsetzungen. Zur Unterstützung dieser Aktivitäten wurde bereits im August das neue Schulungszentrum in Arnstberg eröffnet.

Auch neue Märkte sollen erschlossen werden. Der Vorsitzende der Geschäftsführung, Winfried Hain, sieht im Bereich der Sanitärprodukte neben den wichtigsten Märkten Österreich, Frankreich, den Benelux-Staaten und der Schweiz vor allem in den osteuropäischen Ländern Zukunftschancen.

### ■ Perma-trade *Neue Tochter in Frankreich*

Mit der Gründung einer französischen Tochtergesellschaft, mit Sitz im elsässischen Enzheim, trägt die Leonberger Perma-trade Wassertechnik der Öffnung des europäischen Marktes Rechnung. Das Unternehmen besitzt weitere Töchter in Italien, der Schweiz und den Niederlanden. Die Zahlen bestätigen die Position im Markt der physikalischen Wasserbehandlung. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stieg der Umsatz 1998 um 25,8 Prozent. Diese Entwicklung erfordert am Leonberger Stammsitz des 1981 gegründeten Werkes Verstärkung. Für den technischen Bereich sind Neueinstellungen geplant, die schon bald das Team von insgesamt 70 Mitarbeitern unterstützen sollen.



*Düker will sich mit erfolgsversprechenden Methoden für den Markt der Zukunft rüsten*

### ■ Fördergelder Zinssenkung bei ERP- Krediten

Der Bundeswirtschaftsminister hat mit Wirkung vom 14. August d. Js. die Zinsen für neu zugesagte ERP-Förderkredite einschließlich Eigenkapitalhilfe nochmals um 0,25 %-Punkte gesenkt. Damit wurden die günstigsten Zinskonditionen in der 50jährigen Geschichte des ERP-Sondervermögens für Existenzgründer, mittelständische gewerbliche Unternehmer und Freiberufler für ihre Investitionen, Innovationen oder Ausbildungsleistungen erreicht. Im westlichen Bundesgebiet inklusive West-Berlin ermäßigt sich der Zins von 5 % auf 4,75 %, in den neuen Ländern von 4,5 % auf 4,25 % bei 100%iger Auszahlung.

Noch günstigere Konditionen erreichen Förderprogramme mit spezifischer Zielsetzung, wie das ERP-Innovationsprogramm. Hier ermäßigt sich der Zins sogar auf 4,25 % bzw. 3,75 % zur langfristigen Finanzierung marktnaher Forschung und Entwicklung neuer Produkte, Verfahren und Dienstleistungen sowie deren Markteinführung. Private Kapitalbeteiligungsgesellschaften können sich aus dem ERP-Beteiligungsprogramm jetzt einheitlich im gesamten Bundesgebiet zu einem Zinssatz von 4,25 % refinanzieren.

### ■ Bombeck 100 Jahre technische Kompetenz

Vor 100 Jahren leisteten mit Otto Warns-Gaye und Adolf Block zwei Hamburger Pionierarbeit. Sie stellten erstmals ein Sortiment zusammen, daß Tausende von Artikeln für den Zentralheizungsbau umfaßte. Technische Kompetenz und kundensorientierte Logistik, auf diesem Fundament ruht noch heute der geschäftliche Erfolg des Hamburger Heizungs-Großhändlers. Die Firma, die seit den 30er Jahren von Fritz Bombeck und seit den 50er Jahren von dessen Sohn Gert Bombeck geführt wird, feiert am 5. September ihr einhun-



100 Jahre Heizungsgroßhandel: Gert Bombeck und seine Mitarbeiter

dertjähriges Bestehen. So manches Auf und Ab hat die Firma im Laufe ihrer Geschichte erlebt. Kriegswirren, Boomphasen, ökonomischer und ökologischer Wandel, dank der Kombination von kaufmännischem Gespür und technischer Sachkenntnis hat der im VGH aktive „reinrassige“ Heizungsgroßhändler die Herausforderungen bis auf den heutigen Tag gemeistert. Dies sollte für Gert Bombeck und seine Mitarbeiter Ansporn genug sein, die Kundschaft auch künftig mit einer soliden Leistung zu überzeugen.

### ■ Arge Neue Medien Jetzt 63 Mitglieder

Eine sehr positive Zwischenbilanz zieht die Arge Neue Medien der deutschen SHK-Industrie e.V. hinsichtlich der jüngsten Entwicklung von Mitgliederzahl und Branchenbedeutung. Seit der im Oktober 1997 vollzogenen Satzungsänderung, durch die neben Sanitärherstellern auch weitere Lieferanten der SHK-Branche Zugang zu den Projekten der Arge erlangen können, hat man zwölf neue Mitglieder hinzugewonnen, davon allein acht Unternehmen in 1998. Neben den Sanitärانbietern Alape, Glas Sprinz, Sanitärtechnik Eisenberg und Schwab Sanitär-Plastic sind in

diesem Jahr bereits die Heiztechnikhersteller Grundfos, Purmo und Wilo beigetreten. Jüngster Neuzugang ist Buderus, mit der die Zahl der Mitglieder auf insgesamt 63 angewachsen ist. „Das Thema „Neue Medien“ wird für die deutsche SHK-Industrie immer wichtiger. Dies zeigt nicht nur die erfreuliche Steigerung unserer Mitgliederzahl, sondern läßt sich auch an der Entwicklung einiger Schlüsseltechnologien festmachen,“ stellt Konrad Werning, Geschäftsführer der Arge Neue Medien, in diesem Zusammenhang fest. So habe sich beispielsweise das Internet innerhalb kurzer Zeit von einer experimentellen Spielwiese zu einem professionellen, immer schneller und sicherer werdenden Datenübertragungsmedium entwickelt, das auch in der SHK-Branche bei Stammdatenversorgung und Edifact-Datenübertragung rasch wachsende Bedeutung erlangen werden. „Die Arge Neue Medien hat die Aufgabe, neue Technologien und aktuelle Entwicklungen für die SHK-Branche optimal nutzbar zu machen und dadurch die Schlagkraft des Dreierbündnisses zu stärken,“ so Werning weiter. Nachdem im Sanitärbereich bereits fast alle namhaften deutschen Markenhersteller vertreten seien, erhoffe man sich jetzt eine ähnliche Entwicklung bei den übrigen SHK-Produkten. So biete die Arge-Mitgliedschaft auch den Heizungsherstellern durch die Teilnahme an koordinierten Projekten wie Stamma-

datenversorgung, Edifact, Planungsprogrammen und multimedialer Marktansprache erhebliche Synergieeffekte. Weitere Informationen bei: Arge Neue Medien der deutschen SHK-Industrie e.V., 33102 Paderborn; Telefon (0 52 51) 29 66 66, Fax (0 52 51) 29 66 68; Internet: „http://www.arge.de.“

### ■ BDF Fertighaushersteller setzen auf Solar

Mit einer Informationsveranstaltung im September in der Fertighausausstellung „Haus im Grünen“ ging die 10 000-Solar-dächer-Initiative des BDF, Bundesverband Deutscher Fertigung e.V., in ihr zweites Jahr. Im August '97 hatte der BDF (53604 Bad Honnef) am selben Ort den Startschuß gegeben und angekündigt, noch vor der Jahrtausendwende 10 000 neue Fertighäuser mit Sonnenkollektoren zu vermarkten. Zur Halbzeit haben die 34 Mitglieder des umsatzstärksten Verbandes der Fertigungindustrie allen Grund zur Zuversicht, daß sie ihr ehrgeiziges Ziel erreichen: „Die Nachfrage nach Fertighäusern mit intelligenter ökologischer Haustechnik ist enorm gestiegen. Viele unserer Mitgliedsfirmen verkaufen inzwischen jedes dritte Haus mit Kollektoren, einige sogar erheblich mehr“, kommentiert BDF-Hauptgeschäftsführer Dirk-Uwe Klaas den Zwischenstand der Verbands-Initiative. Vor allem auf neuen Fertighäusern kommen die optisch ansprechenden Sonnenkollektoren zum Einsatz. Viele Häuser in der BDF-eigenen Ausstellung in Königs Wusterhausen haben deshalb eine passende Solaranlage auf dem Dach. Außerdem hat der BDF hier eine ständige Solartechnik-Ausstellung eingerichtet: Im „Solarhäuschen“ lassen sich Anlagen von Braas, Buderus, Elco Klöckner, Ikarus Solar und Viessmann mit allen heiztechnischen Komponenten besichtigen.

## ■ **Sonnenenergie** **Startschuß für „Solar-** **kampagne 2000“**

Den gesellschaftlichen Schritt ins Solarzeitalter zu fördern – das ist das anspruchsvolle Ziel der „Solarkampagne 2000,“ die am 24. August von Umweltministerin Angela Merkel eröffnet wurde. Entstanden ist diese



branchenübergreifende Dachkampagne aus einer Initiative des Bundesdeutschen Arbeitskreises für Umweltbewußtes Management e.V. (B.A.U.M.), unter der Schirmherrschaft von Bundeskanzler Helmut Kohl und unterstützt von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt, den Bundes- und Länderministerien, der Solarindustrie und dem Handwerk. Mit der Aktion soll bei privaten Haushalten, Kommunen und Unternehmen das Wissen über Nutzen und Vorteile von Solaranlagen zur Brauchwassererwärmung verbessert werden. Den Startschuß für die „Solarkampagne 2000“ gab Ministerin Merkel im Rahmen einer Auftaktveranstaltung bei dem Buderus Heiztechnik-Tochterunternehmen Solar Diamant in Wetztingen. Dort konnte die Eröffnungsfeier mit zwei weiteren aktuellen Anlässen verbunden werden: dem 20jährigen Bestehen der Firma Solar Diamant sowie der Produktion des 150 000 Quadratmeter Solarkol-

lektor, dessen Fertigung die Ministerin persönlich durch Knopfdruck startete.

Nach Angaben von B.A.U.M. beträgt die Gesamtfläche aller in Deutschland installierten Solarkollektoren heute ca. 2,1 Millionen m<sup>2</sup>. Die Wachstumsrate lag in den letzten Jahren bei durchschnittlich 25 % pro Jahr. Allein 1997 kamen rund 380 000 m<sup>2</sup>

neu hinzu. In den kommenden fünf Jahren sollen durch die „Solarkampagne 2000“ zusätzlich 400 000 Dächer mit Solarkollektoren ausgestattet werden, was der Umwelt einen CO<sub>2</sub>-Ausstoß von rund 75 000 Tonnen ersparen würde.

## ■ **IBE** **Messen als „Presse-** **Aufhänger“ nutzen**

Das neue Bad, den Mehrwert von Markenprodukten sowie die Kompetenz der Fachschiene wirksam ins Blickfeld der Bevölkerung zu rücken – dieser gemeinsamen Priorität kann kaum besser Rechnung getragen werden als im direkten Umfeld nationaler und regionaler Messen. Ihre aktive Nutzung für eine ebenso professionelle wie vertriebsstufenübergreifende Information der Endverbraucherpresse und damit ihrer Leser ließ aber bisher „stark zu wünschen übrig“. Das Defizit registrieren und zugleich beheben war für die Industrievereinigung Badeinrichtung (IBE) nach ihrer Aussage „ein Arbeitsgang“.

Die Konsequenz: Unter der Regie des Fachausschusses „Kommunikation“ trat der Verband zur „SHK Essen '98“ mit einem verzahnten PR-Paket an die breite Öffentlichkeit. Seine genau aufeinander abgestimmten Inhalte bestanden, erklärt Geschäftsführer Rainer Hinkes, aus einem dreiteiligen Fax-Reseedienst für ausgewählte Redaktionen in Nordrhein-Westfalen, einer vorproduzierten „Badspecial-Seite“ für Tageszeitungen und Anzeigenblätter sowie einer Pressemappe mit umfangreichem Nachversand. Das in Text und Bild behandelte Themenspektrum erstreckte sich von allgemeinen Farb- und Pflegetipps über die Ausstattungsvielfalt mit Markensortimenten bis zur Leistungspalette qualifizierter Sanitär-Fachbetriebe.

Deshalb habe man sich kurzfristig entschlossen, weitere Mittel in ein ähnliches Programm zur „shk Hamburg“ zu investieren.

## ■ **BVOG** **Zweite Heizölqualität** **bei Heizöl EL**

Die Mineralölwirtschaft wirbt in letzter Zeit für eine „neue“ oder auch „zweite“ Heizölqualität, die gegenüber dem bisherigen Heizöl weitere Verbesserungen hat. Aufgrund der verstärkten Werbeaktivitäten stellen die Besitzer von Kleinfeuerungsanlagen vermehrt Fragen nach den Verbesserungen, die diese Heizölsorten bieten.

Die neue „Aktuelle Information für Heizungsfachleute“ des BVOG gibt in knappen Worten



**Branchen-Dienstleistung:** Mit mehrstufigen Presse-Programmen nutzt(e) die IBE den Aufhänger „Messen“, um breiten Bevölkerungsschichten das Qualitätsbad vom Profi näherzubringen

Den Erfolg der mediengerechten Pilotaktion stuft Ausschußsprecher Ewald Kunsch als Beweis dafür ein, daß „gerade auf diesem Sektor im Branchensinne einiges zu bewegen ist“. Bereits per Ende Juli belaufe sich die erfaßte Resonanz auf rund 250 Einzelveröffentlichungen mit einer Gesamtauflage von etwa 8 Millionen Exemplaren. Bei durchschnittlich drei Lesern pro Ausgabe resultierten daraus circa 24 Millionen „konkrete redaktionelle Badanstöße“.

neben grundlegenden Informationen auch Erläuterungen, welche Überlegungen die Mineralölwirtschaft veranlaßt haben, die zweite Heizölqualität zu entwickeln. Weiter werden Ihnen die Vorteile erläutert, die der Kunde erhält, wenn er sich bei der Bestellung von Heizöl, trotz des Mehrpreises von etwa drei Pfennig pro Liter, für die zweite Heizölqualität entscheidet. Alles nähere ist im Informationsblatt zu erfahren, das vom BVOG, 70193 Stuttgart, Telefon (07 11) 2 56 70 75, Fax (07 11) 2 56 70 78, angefordert werden kann.

## ■ Solarpraxis Solare Infotage in Berlin

Anlässlich der Einweihung der neuen Räume der Firma Solarpraxis findet am 6./7. November 1998 in Berlin ein informatives Solarforum statt. Verbunden ist das Programm mit dem Besuch der Messe Solar Energy.

### ● Freitag 6. 11. 1998 Tag der offenen Tür in den Berliner/Brandenburger Solarbetrieben

ab 8.30 Uhr: Blick hinter die Kulissen der Solarindustrie bei Alligator Sunshine Technologies, KBB, Solarwerk Teltow, Solon AG, Ufe Solar, Viessmann  
Die Teilnehmer werden in zwei wechselnden Touren die Betriebe erleben.

ab 20.00 Uhr: Kneipenbummel mit der Solarszene in Berlins wildem Osten

### ● Samstag, 7. 11. 98 Forum Solarpraxis: Wie sieht es in der Praxis aus mit Zuverlässigkeit, Planung, Bau und Verkauf von thermischen Solaranlagen?

9 bis ca. 17 Uhr: Vorträge und Diskussion auf der Messe Solar Energy (inkl. Messerundgang)  
Themen:

- Betriebsverhalten und Langzeiterfahrungen mit thermischen Solaranlagen
- Solaranlagen zur Trinkwasservorwärmung
- Solaranlagen zur Raumheizung
- Planung, Betrieb und Überwachung solarer Lkw-Waschanlagen
- große Solaranlagen zur Warmwasserbereitung - Planung, Durchführung, Fallstricke
- Vertrieb von Solaranlagen
- Erfolgreiche Konzepte zur Markteinführung der Solartechnik

- Förderung der Solarthermie im Programm Thermie 2000

● Kosten für zwei Tage Forum Solarpraxis (inkl. Mittagessen, Kaffeepausen und Rundfahrt, aber ohne Kneipenbummel): 95 DM (Studenten 55 DM)

● Anmeldung und weitere Infos bei Solarpraxis, Berlin, unter Fax (0 30) 29 49 08 19, Tel. (0 30) 29 49 08 17

● Parallel zum Forum Solarpraxis findet die Messe Solar Energy, Internationale Fachmesse für Solartechnik, vom 5.-7. 11. 1998 statt.

## ■ Handelsrecht Mehr Phantasie bei Firmennamen

Der DIHT beklagt, die Öffentlichkeit habe bisher wenig wahrgenommen, daß die Unternehmen mit dem Inkrafttreten des Handelsrechtsreformgesetzes zum 1. Juli d. Js. einen größeren Spielraum bei der Namenswahl und damit verbesserte Chancen im internationalen Vergleich haben. Das Erscheinungsbild der deutschen Unternehmen werde sich erheblich verändern; denn ein Gastwirt könne sich künftig beispielsweise mit dem Namen „Lalu Laut und Lustig e.K.“ ins Handelsregister eintragen lassen.

Neu ist für den Einzelhandelskaufmann die zwingende Kennlichmachung seiner Rechtsform durch den Zusatz „eingetragener Kaufmann/-frau“ oder abgekürzt „e.K.“. Kleingewerbetreibende können sich jetzt auf eigenen Wunsch ins Handelsregister eintragen lassen, um sich unter einer werbewirksamen Firma von der Konkurrenz abzuheben. Sie werden dann aber auch den strengeren kaufmännischen Bestimmungen insbesondere des

Handelsgesetzbuches unterworfen.

Strengere Vorschriften für Geschäftsbriefe sollen insbesondere dem Gläubigerschutz dienen. Auf den Papieren eines eingetragenen Kaufmanns müssen jetzt immer die Firma, die Rechtsform, der Ort der Niederlassung, das Registergericht und die Handelsregisternummer angegeben werden. Die alten Vordrucke dürfen noch bis zum 31. Dezember 1999 aufgebraucht werden.

## ■ Libero Bundesbürger setzen auf Markenprodukte

Um das kompakte System „Libero“ am Markt zu etablieren und die Vertriebspartner bei



**Erfreuliche Kontakte:** An der von Duscholux und Geberit initiierten Badumfrage in der Publikumszeitschrift „Das Haus“ nahmen und 15 000 Leser teil

dessen Absatz zu unterstützen, forciert das Hersteller-Duo Duscholux und Geberit auch 1998 das gezielte bundesweite Verbraucher-Marketing. Vor allem durch Öffentlichkeitsarbeit sollen die potentiellen Endkunden konkret informiert und interessiert werden.

Als markante Beispiele aus dem Maßnahmenprogramm nennen die beiden Markenproduzenten

einen kürzlich durchgeführten Wettbewerb und eine mehrseitige Veröffentlichung in der Publikumszeitschrift „Das Haus“. Unter dem Motto „Aktion Kompaktes Bad“ baten die Kooperationspartner die Leser des Heftes 4/98 um ihre „sanitäre“ Meinung und verlosteten unter den ca. 15 000 Einsendern des Fragebogens u. a. zwei „Libero“-Bäder. Neben der Beteiligungsquote kann sich nach Meinung von Duscholux und Geberit auch das qualitative Ergebnis sehen lassen. Die für die deutsche Bevölkerung im Alter zwischen 18 und 70 Jahren repräsentative Stichprobenerhebung zeigte beispielsweise, daß über 80 % der Bundesbürger Markenprodukte im Bad für „wichtig“ bzw. „sehr wichtig“ halten. Zudem stellte sich heraus, daß ca. 55 % der Badezimmer in den nächsten 1 bis 2 Jahren „auf Vordermann“ gebracht werden sollen. Und: Die „effiziente Raumnutzung“ belegte immerhin Rang 4 unter den 12 (vorgegebenen) Entscheidungskriterien für die Sanitärausstattung.

## ■ Allmess Chance zur Kundenbindung nutzen

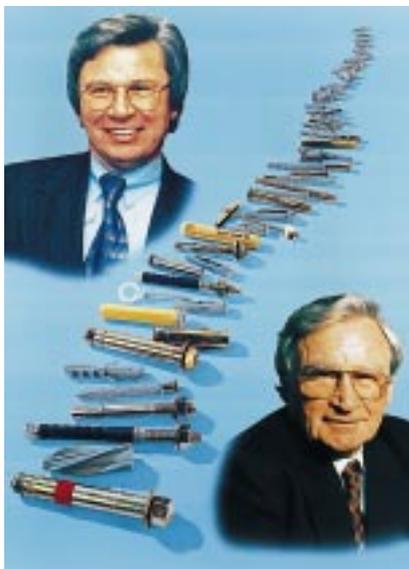
Längerfristige Kundenbindung ist mitt-

lerweile auch für kleinere Unternehmen in der Installationsbranche zum Geschäftsziel geworden. Vor allem über Wartungsverträge für Heizanlagen versuchen diese Firmen auch über Jahre hinweg mit den Gebäudeeigentümern in Kontakt zu bleiben. Mit dem sogenannten Nacheichungskonzept eröffnet Allmess Schlumberger diesen Firmen jetzt einen weiteren Weg zu diesem Ziel. Das Konzept basiert auf der Maßgabe des Eichgesetzes, daß in Gebäuden alle fünf Jahre Warmwasser- und Wärmezähler, alle sechs Jahre

Kaltwasserzähler nachgeicht werden müssen. Versäumt der Gebäudeeigentümer diesen Termin, können Mieter die entsprechenden Kostenabrechnungen bis zu 15 Prozent kürzen. Allmess Schlumberger bietet den Gebäudeeigentümern nun einen Nacheichungsservicevertrag, bei dem der Hauseigentümer über fünf Jahre den Austausch der Zähler anspart. Der Fachinstallateur wird über einen Montagevertrag eingebunden. Ihm wird der Auftrag für den Zählertausch sowie für alle Reparaturen- oder Austauschaufträge während der Vertragslaufzeit von 5 Jahren garantiert. Auch der Fachgroßhändler wird Teil dieses Konzeptes. Neben einer Provision, die er beim Zustandekommen des Nacheichungsvertrages erhält, wird er automatisch Lieferant für die Austauschzähler. Weitere Informationen gibt es bei Allmess Schlumberger, Am Voßberg 11, 23758 Oldenburg i. H., Telefon (0 43 61) 62 50, Fax (0 43 61) 62 52 50.

## ■ Fischerwerke Dübel für die Welt

Die Fischerwerke in Waldachtal (Kreis Freudenstadt) werden in diesem Jahr 50. Am Anfang baute eine Handvoll Mitarbeiter Feueranzünder und Webstuhlschalter zusammen, heute produziert die „Ideenfabrik“ im Schwarzwald täglich sieben Millionen Dübel und strebt im Jahr 2001 die Umsatzmilliarde an. Im Jubiläumsjahr wird das Unternehmen weltweit mehr als 60 Millionen DM investieren, 50 Millionen davon in Deutschland.



*Firmengründer Artur Fischer (78) und Sohn Klaus Fischer (48) haben die Unternehmensgeschichte geprägt*

## ■ Peinlich Am Klo festgeklebt

Ein Mann hat ein Spielkasino im US-Bundesstaat Philadelphia auf 50 000 Dollar verklagt, weil sein Hintern auf einer Toilettenbrille festgeklebt sei. Die Brille sei von jemandem mit Kleber beschmiert worden, erinnert sich Charles Hales an den Vorfall aus dem Jahr 1995. Er habe von einem Sicherheitsmann begleitet und nur mit einem Handtuch bedeckt durch den Saal laufen müssen, bevor er von dem Anhängsel befreit worden sei.

Die hohen Investitionen betreffen unter anderem zwei große Bauprojekte: ein „Kompetenzzentrum Bauchemie“ im badischen Denzlingen und eine neue Produktionshalle in Waldachtal für insgesamt knapp 20 Millionen DM.

Was als Werkstattbetrieb in einer ehemaligen Turnhalle begann, hat sich zu einer Unternehmensgruppe mit weltweit 24 Tochtergesellschaften, 2725 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von 567 Millionen DM (1997) entwickelt. Das Gerüst dieser schwäbischen Erfolgsgeschichte bilden 1663 Einzelerfindungen – viele von Firmengründer Artur Fischer, aber immer mehr – inzwischen 633 – von Arbeitnehmern.



## ■ FLIZ Veranstaltungen 1998/99

Die Meistervereinigung zur beruflichen Weiterbildung im Flächner-, Installateur- und Zentralheizungsbauerhandwerk (FLIZ) hält für das Winterhalbjahr 1998/99 wieder eine Reihe von Fortbildungsveranstaltungen bereit. Folgende Vorträge und Seminare sowie Studien- und Besichtigungsfahrten werden angeboten.

### Veranstaltungen:

8. 10. 1998  
Robert-Mayer-Schule  
Beginn: 19.00 Uhr  
Katalytische Verbrennung  
Firma Vaillant, Remscheid
22. 10. 1998  
Robert-Mayer-Schule  
Beginn: 19.00 Uhr  
Rotgußarmaturen in der Haustechnik  
Firma Gunzenhauser, Sissach
5. 11. 1998  
Robert-Mayer-Schule  
Beginn: 19.00 Uhr  
Einsatz elektronischer Meßgeräte  
Firma Testo, Lenzkirch
7. 11. 1998  
Tagesseminar  
(gemeinsam mit dem BdH)  
Beginn: 9.00 Uhr  
Motivations- und Verkaufsseminar  
Hansa Akademie, Stuttgart
17. 11. 1998  
Reiterkaserne  
Beginn: 17.30 Uhr  
Vorstellung und Organisation des Technischen Hilfswerks  
THW Stuttgart
26. 11. 1998  
Robert-Mayer-Schule  
Beginn: 19.00 Uhr  
Dämmung von Rohrleitungen nach HANlVO  
Firma Armstrong, Münster

10. 12. 1998  
Tagesseminar  
Produktschulung und Wasserkunde  
Firma Perma-Trade, Leonberg
14. 1. 1999  
Schwabenlandhalle  
Beginn: 17.00 Uhr  
Sanitärsysteme im Verbund  
Firma Geberit, Pfullendorf
28. 1. 1999  
Robert-Mayer-Schule  
Beginn: 19.00 Uhr  
Perfekte Wärme mit Gasheizautomaten  
Firma Justus, Gladenbach
4. 2. 1999  
Robert-Mayer-Schule  
Beginn: 19.00 Uhr  
Berührungsfreie Infrarot-Systeme in WC-Räumen  
Firma Schell, Olpe
25. 2. 1999  
Robert-Mayer-Schule  
Beginn: 19.00 Uhr  
Konstruktive Gestaltung vorgehängter Fassaden  
Firma Rheinzink, Datteln
11. 3. 1999  
Robert-Mayer-Schule  
Beginn: 19.00 Uhr  
Abgasführung von Feuerstätten  
Firma Kutzner + Weber, Maisach
18. 3. 1999  
Robert-Mayer-Schule  
Beginn: 19.00 Uhr  
Neue Armaturen im Vorfeld der ISH '99  
Firma Grohe, Hemer
- 15.-17. 4. 1999  
Fachstudienreise  
Produktinformation und Werkbesichtigung  
Firma Buderus, Lollar
8. 5. 1999  
Hotel Fontana  
Stuttgart-Vaihingen  
Jahreshauptversammlung
- Vortragsräume:  
Robert-Mayer-Schule  
Weimarstraße 26  
70176 Stuttgart

## ■ Iwo Fachforum auf der SHKG

Für die Fachbesucher der SHKG Leipzig hat das Institut für wirtschaftliche Ölheizung e. V. (IWO) ein umfangreiches Informationsangebot zum Thema „Heizen mit Öl“ zusammengestellt. Im Mittelpunkt des IWO-Messestandes in Halle 3, Stand A10/B09 steht das IWO-Fachforum: Vertreter namhafter Unternehmen der Geräteindustrie sowie der Komponentenhersteller berichten unter anderem über den aktuellen Stand der Ölheizungstechnik und erläutern ihre Einschätzung zu den Marktchancen der Ölheizung in den nächsten Jahren.

Die Vorträge finden am 30. 9., 1. 10. und 2. 10. von 10.30 Uhr bis ca. 15.30 Uhr statt. Vorgelesen sind sechs Vorträge (à 30 Minuten) pro Tag mit unterschiedlichen Referenten. Weitere Infos von IWO, Hamburg, Telefon (0 40) 23 51 13 22.

## ■ TAE Weiterbildungs- programm „Energie- beratung (TAE)“

Am 19. November 1998 startet zum 12. Mal in Ostfildern die Weiterbildung „Energieberatung (TAE)“. Das Ziel ist, Ingenieure, Techniker, Architekten, Meister, Mitarbeiter in Ingenieur-, Bau- und Architektenbüros, Mitarbeiter in energieintensiven Betrieben des Handwerks, der mittelständischen Industrie, der Verwaltung und des Handels sowie Fachkräfte der betrieblichen Weiterbildung auf dem Energiesektor zu Energiefachleuten zu schulen. Es werden Kenntnisse über Einzelsysteme und deren Verknüpfungen

miteinander, Methoden der Energiediagnose, gesetzliche Vorschriften und geltende Förder Richtlinien vermittelt.

Diese Energiefachleute sollen in die Lage versetzt werden:

- Energiediagnosen zu stellen
- Energie rational zu verwenden
- Einzelsysteme (Gebäude, Heiz- und RLT-Anlagen) zu beurteilen
- Teile zu einem Gesamtsystem zu verbinden
- Bedarfsrechnungen durchzuführen
- Energetische Maßnahmen zu ergreifen
- Wirtschaftlichkeits- und Umweltschutzmaßnahmen zu berücksichtigen.

Das ausführliche Veranstaltungsprogramm gibt es von: Technische Akademie Esslingen, Postfach 12 65, 73748 Ostfildern, Tel. (07 11) 3 40 08 23, Fax (07 11) 3 40 08 65

## ■ Erneuerbare Energien EU-Fördermittel

Mit einem speziellen Aktionsplan will die Europäische Kommission erneuerbare Energien fördern. Die Kommission setzt vor allem auf die Photovoltaik, Windenergie und Biomasse. Die Schwerpunkte der „Renewable Energy Sources (RES)-Strategie“ sind: Bestückung von Fassaden und Dächern mit photovoltaischen Systemen, Förderung der Exporte in Entwicklungsländer, Erzeugung von Biomasse, Integration von RES in Modellkommunen. Das Fördervolumen beträgt beachtliche 190 Milliarden DM bis ins Jahr 2010.

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

↓  
↑  
**sbz@shk.de**