

Alape Prokura für Stukenbrock

Mit der Erteilung der Prokura an Udo Stukenbrock zum 1. September 1998 sprach die Alape-Geschäftsführung ihrem Verkaufsleiter Sanitär das Vertrauen aus. Stukenbrock, erst seit Anfang letzten Jahres im Goslarer Unternehmen tätig, ist verantwortlich für die Produktparte Badeinrichtung.



Jado Kantner ausgeschieden

Im „Handelsblatt“ waren folgende Informationen zu den Hintergründen des Ausscheidens von Dr. Alexander Kantner zu lesen:

Alexander Kantner, Vorstandsvorsitzender des Armaturen- und Beschlägeherstellers Jado, hat den Vorstand überraschend verlassen. Zur Begründung führt das Unternehmen Meinungsverschiedenheiten über die künftige Geschäftspolitik an. Auf die übliche Einvernehmens-Formel wird verzichtet. Kantner hatte erst Anfang 1997 das Ruder des Metallverarbeiters übernommen, um ihn aus den roten Zahlen zu führen. Zunächst war der Sanierung ein gewisser Erfolg beschieden: 1997 gelang es, den Nettoverlust auf 12,7 (31,7) Mill. DM zu drücken.

Ende August dieses Jahres kam dann ein spürbarer Rückschlag: Ein großer amerikanischer Indu-

striekunde, der für rund 10 Mill. DM der 139 Mill. DM Konzernumsatz steht, kündigte einen wesentlichen Teil seiner Bezüge. Dies sei Auslöser der Kantner-Entscheidung gewesen, heißt es jetzt aus dem Unternehmen. Der Diplom-Physiker hatte sich zuvor auch öffentlich sehr freimütig über die organisatorischen und technischen Defizite geäußert, die er in Rödermark vorgefunden hatte, was ihm nicht sehr viel Sympathie einbrachte. Die Aufgaben im Vorstand wurden jetzt neu verteilt: Thomas Klüß übernimmt den Vertrieb, Dieter Holsträter das Ressort Produktion und Technik.

Pressalit Mogens Boyter gestorben

Mogens Boyter, geschäftsführender Gesellschafter und Hauptaktionär der Pressalit A/S, Ry/Dänemark, ist plötzlich und unerwartet im Alter von nur 61 Jahren verstorben. Mit ihm verliert das Unternehmen und auch Dänemark eine Persönlichkeit, die nicht nur das wirtschaftliche Leben wesentlich geprägt hat. Er verband in vorbildlicher Weise unternehmerisches Handeln mit sozialer Fürsorge für seine Arbeitnehmer. Trotz des frühen Ablebens des Firmeninhabers wird Pressalit weiterbestehen und in der gewohnten Weise weiter arbeiten. Die nahtlose Fortführung sei auch deshalb möglich, weil Mogens Boyter immer Verantwortung an seine Mitarbeiter delegiert hat, hieß es in einer Pressemitteilung. Seine vier Söhne bereitete er systematisch und gründlich auf eine Rolle in seinem Unternehmen vor. Nach abgeschlossenen Studien sind drei seiner Söhne bereits in Teilbereichen verantwortlich für Pressalit tätig.

Grohe Wechsel an der Vorstandsspitze

Peter Körfer-Schün, 53, wird zum 1. November 1998 Sprecher des Vorstandes der Friedrich Grohe AG, Hemer. Er ist seit 1991 im Vorstand für Marketing und Vertrieb verantwortlich. Der bisherige Vorstandsvorsitzende, Klaus Weißhaar, geht am 31. Oktober 1998, mit Vollendung seines 60. Lebensjahrs, in den Ruhestand. Weißhaar stieß 1977 zu Grohe. Nach Stationen als Finanzchef, Geschäftsführer und Sprecher des Vorstandes wurde er 1993 zum Vorsitzenden des Vorstandes berufen.

Airwell Neuer Geschäftsführer

Bernd Brinkmann (44) ist mit Wirkung zum 1. Februar 1998 zum alleinigen Geschäftsführer der Airwell ACE Klimatechnik bestellt worden.



Bernd Brinkmann startete am 1. Juni 1996 als kaufmännischer Leiter in der deutschen Vertriebsgesellschaft des Klimageräte-Herstellers.

Carrier Zusammenschluß mit Toshiba

Carrier gab Ende August die Unterzeichnung einer Absichtserklärung zur Bildung eines strategischen Zusammenschlusses

BWT Jüngster Prüfdurchgang nach W 512 wieder erfolgreich

Die in der SBZ 16/98 veröffentlichten Ergebnisse einer am TZW in Karlsruhe durchgeführten Auftragsprüfung attestierten dem BWT-Gerät Aqa Total lediglich einen Wirkungsgrad von 28 %. Dies kam für die Fachwelt insofern überraschend, da die DVGW-Prüfstelle dem Aqa Total-Gerät im März diesen Jahres ein Prüfzeugnis nach W 512 und damit einen zumindest 80prozentigen Wirksamkeitsfaktor bescheinigte.

Unmittelbar nach Bekanntwerden des negativen Ergebnisses gab BWT eine abermalige Prüfung bei Dr. Ivo Wagner in Auftrag. Satte 99,5 % sind nun das Ergebnis des ersten Durchlaufs. Das auch den zweiten Prüfdurchgang umfassende Endergebnis soll demnächst vorliegen. Weitere Hintergrundinformationen dazu gibt es in den nächsten SBZ-Ausgaben.

mit Toshiba bekannt, einem führenden japanischen Unternehmen im Bereich Raumklimageräte, kleinere gewerbliche Klimageräte, Lüftungsanlagen und Verdichter.

Der Zusammenschluß soll eine gegenseitige Ergänzung des jeweiligen Produktangebotes und vereint die Fähigkeiten bei technischen Innovationen, Herstellung, Qualitätssicherung, Vertrieb und Marketing bringen. Carrier ist der weltgrößte Hersteller von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage (HVAC) mit einem Umsatz 1997 von weltweit \$ 6,1 Mrd. Der Bereich Klimatechnik von Toshiba erzielte im Geschäftsjahr 1997 einen Umsatz von \$ 1,1 Mrd.

■ Friatec

Umsatzsteigerung

Die Friatec-Gruppe, Mannheim, hat im ersten Halbjahr 1998 einen konsolidierten Umsatz in Höhe von 318,1 Millionen DM nach 302 Millionen DM im ersten Halbjahr 1997 erzielt. Dies entspricht einem Zuwachs von 5,3 %.

■ Honeywell

Bellwied im Vorstand

Horst Bellwied, Leiter des System- und Servicegeschäftes des Unternehmensbereiches Haus- und Gebäudeautomation von Honeywell, zuständig für Deutschland, Österreich und Schweiz, ist zum Mitglied des Vorstandes der Honeywell AG, Offenbach, bestellt worden. Bellwied hatte zum Jahresanfang als Vice-President und Area General Manager die Leitung des System- und Servicegeschäftes übernommen. Sein Verantwortungsbereich umfaßt im wesentlichen das System- und Servicegeschäft der Vertriebsniederlassungen, also die bisherige „Gebäudeautomation“ sowie die Service-Unternehmen und die Aktivitäten in der Brandmelde- und Sicherheitstechnik des Tochterunternehmens Nord-Alarm.

■ Hansgrohe

Neuer Marketing- und Vertriebsleiter

Seit Mitte des Jahres hat Dr. Claus-Peter Fritz (38) bei Hansgrohe die neugeschaffene Funktion des Leiters Marketing und Vertrieb Deutschland übernommen. Der gebürtige Reutlinger studierte Jura in Tübingen und promovierte anschließend. Nach seiner Zeit als selbständiger Rechtsanwalt trat er im Ok-



Von links: Otto Schinle, Dr. Claus-Peter Fritz, Gerhard Blust

tober 1991 in die Hansa Metallwerke AG Stuttgart ein. Seit Januar 1995 war er dort Leiter Marketing und Vertrieb des Geschäftsbereichs Sanitärarmaturen, bis er am 1. Juni 1997 zu Hansgrohe nach Schiltach wechselte.

Als Vertriebsdirektor ist Gerhard Blust (59) weiterhin für die Area Europa Mitte mit Deutschland und Österreich verantwortlich. Beide berichten unmittelbar an Otto Schinle, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb.

■ BWT

Übernahme von Carl Lösch Filter

Rückwirkend zum 1. August 1998 hat die BWT-Gruppe – Best Water Technology – (Hauptsitz in Mondsee/Österreich) die Carl Lösch Filter GmbH, Kempenich, übernommen. Die neue Gesellschaft firmiert unter Lösch Filter GmbH und ist eine 100prozentige Tochter der BWT-Wassergesellschaft GmbH, Schriesheim.

Karl Lösch Filter ist seit mehr als 65 Jahren in der Wasseraufbereitungs-Filtertechnik tätig und beschäftigt 70 Mitarbeiter. Nach Auswahl der geeigneten Filtermaterialien konzipiert der Filterspezialist Anlagen für Einsätze in der Trinkwasseraufbereitung, in der Prozeßwasseraufbereitung und in der Schwimmbadwasser-Aufbereitung. Das Engineering, die

Behälter- und Rohrleitungsfertigung sowie die Montage erfolgen durch eigenes Personal. 1997 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von rund 23 Mio. Mark.

Die Lösch Filter GmbH soll die bisherigen Aktivitäten fortführen und das Projekt-Engineering von BWT vorteilhaft ergänzen. Die BWT-Gruppe wird durch die neue Tochtergesellschaft ihre Präsenz im kommunalen Trinkwasser- und Schwimmbadgeschäft – insbesondere in Deutschland – deutlich ausweiten.

■ Hansa

Optimistisch für 1998

Trotz der nach wie vor bestehenden Rezession in der Baubranche und dem insgesamt rückläufigen Bau von Mehrfamilienhäusern in Deutschland rechnet Hansa-Vorstandsmitglied Wolfram Göhring im Geschäftsbereich Sanitärarmaturen bis zum Jahresende 1998 mit einem Umsatzwachstum von 4–6 %. Auch der Geschäftsbereich Kälte- und Klimatechnik werde gegenüber dem Vorjahr beim Umsatz zulegen. Den er-

warteten Umsatzzuwachs in der Hansa-Gruppe bezifferte er auf 5 %. Zur Gruppe gehören die KWC AG, Unterkulm, Marktführer in der Schweiz, die Rokal Armaturen GmbH, Nettetal, sowie die Vertriebstöchter im Ausland.

Die positive Entwicklung der Hansa Metallwerke AG wie auch der Gruppe in diesem Jahr sei umso erfreulicher, da 1997 der Umsatz in der AG mit 368,6 Mio. DM um 2,6 % und in der Gruppe mit 541,7 Mio. DM um 1,3 % niedriger war als im Vorjahr.

Wolfram Göhring kündigte dann noch den bevorstehenden Wechsel im Vorstandsvorsitz an. Sein Bruder, Dr. Clauspeter Göhring, scheidet nach mehr als 30 Jahren im Vorstand, davon mehr als 17 Jahre als Vorstandsvorsitzender, zum 31. Oktober 1998 aus. Zum neuen Vorstandsvorsitzenden ab 1. November 1998 bestellte der Aufsichtsrat Herrn Wolfram Göhring.

■ Rotex

Erfolgreicher als Daimler-Benz

Der Kesselkörper des „Rotex A1“ hat beim Aluminium-Druckguß-Wettbewerb 1998 den 1. Preis errungen. Der Aluminium-Druckguß-Wettbewerb wird europaweit ausgeschrieben und es werden Firmen aus ganz Europa prämiert. Die hohe Wertigkeit des Preises sieht man auch darin, daß unter den nachfolgend prämierten Teilen ein Motoransaugsystem sowie ein Motorblock M112/V6 von Daimler-Benz vertreten waren. Der Preis wird alljährlich von der Vereinigung Deutscher Schmelzhütten vergeben. Die Jury bewertete den Verbund des „A1“ von Edelstahlrohren und Aluminiumdruckguß als gießtechnisch überzeugende Konstruktion, bei der die Möglichkeiten des Verbundgusses in optimaler Weise dargestellt werden. Durch die verwendete Aluminium-Legierung ist eine korrosionsfreie Kondensatabführung möglich.

■ Raab Karcher Eigenmarken-Sortiment umgestellt

Ende Juli begann Raab Karcher Sanitär-Heizung-Fliesen, Frankfurt, mit der Umstellung der Eigenmarke Sanitär-Heizung auf die neuen Namen „Comforsan“ (für Sanitär), „Comfortec“ (für Installation) und „Comfortherm“ (für Heizung). Die Produktpalette wurde in verschiedenen Preissegmenten um wesentliche Artikel ergänzt, so daß jetzt ein abgerundetes Sortiment für alle Anwendungen verfügbar ist. Produktlinien und Markenauftritt wurden auf die Fliesenmarke „Kermos“ abgestimmt. Damit ist der Fachgroßhändler nach eigenen Angaben in der Lage, komplette Lösungen fürs Bad aus einer Hand anzubieten.

■ Körting Umsatzrückgang um 7 %

Bei der Körting Hannover AG ist der Gesamtumsatz 1997 um 7 % auf 93,3 Mio. DM zurückgegangen. Dabei fiel der direkte Exportanteil leicht auf 31 %. Die starke Kaufzurückhaltung der privaten Endverbraucher im Inland hätte das Geschäft mit diesem Kundensegment spürbar schrumpfen lassen, während die Umsätze mit industriellen Abnehmern im In- und Ausland knapp gehalten werden konnten. Die einzelnen Unternehmensbereiche entwickelten sich wie folgt:

- Bereich Heizwärmetechnik 37,9 Mio. DM (-13 %).

Unveränderten Gasbrennnerverkäufen standen deutliche Rückgänge bei den Ölbrennern und geringfügig geringere Umsätze bei Brenner-Kessel-Einheiten (Units), Serviceleistungen und Ersatzteilen gegenüber. Insgesamt wurde dieser Bereich von der abgeschwächten Kaufkraft der deutschen Verbraucher und einem verstärkten Einsatz von

Gasgeräten für Heizungszwecke beeinflusst.

- Bereich Strahlpumpen und Vakuumtechnik 39,5 Mio. DM (-7 %).

- Bereich Umwelt- und Prozeßwärmetechnik 15,9 Mio. DM (+15 %).

Im Blick auf 1998 erwartet der Vorstand im Bereich Heizwärmetechnik eine Trendwende. Dennoch müsse man für das Gesamtunternehmen auch 1998 mit einem Umsatzrückgang wie im Vorjahr rechnen. Trotz eines straffen Kostenmanagements und verstärkter Rationalisierungsbemühungen werde deshalb eine deutliche Ergebniseinbuße nicht zu vermeiden sein, hieß es.

■ Hamburger FM AG Handwerker erobern Facility Management

Ein in seiner Art einmaliges Unternehmen wird in Hamburg aktiv: die Hamburger Facility Management Aktiengesellschaft (Telefon 0 40/25 40 20 80, Fax 0 40/25 40 20 25). Hinter diesem Namen verbirgt sich ein Netzwerk aus etwa 120 Handwerksbetrieben mit mehr als 18 000 Mitarbeitern. Sie organisieren sich in einer großen Einheit, um gemeinsam den Wachstumsmarkt des Facility Managements zu erobern, der ganzheitlichen Bewirtschaftung von Immobilien.

Zwänge des europäischen Wettbewerbes, Kostendruck oder auch die Liberalisierung der Energie-Märkte führten zunehmend zur Industrialisierung handwerklicher Leistungen. Nur starke, größere Unternehmen könnten in diesem Umfeld bestehen. Das neue Netzwerk aus vielen Betrieben unterschiedlicher Gewerke, die gemeinsam einen Umsatz von mehr als zwei Milliarden Mark repräsentieren, verfüge über die nötige Kraft. Als Netzwerk könnten sie die Vorteile eines Großunternehmens nutzen und haben dann bei solchen Großprojekten gute Chancen, bei denen sie als Einzelfirmen leer ausgehen würden. Das neue Unternehmen nehme



Die Spitze der Hamburger Facility Management Aktiengesellschaft. Die Aufsichtsräte stehend von links: Peter Reuter, Präsident des NFE Norddeutscher Fachverband Elektrotechnik, Aufsichtsratsvorsitzender Prof. Erhard Rittershaus, Hamburger Bürgermeister Wilfried Sander, Obermeister der Innung für Sanitärtechnik Hamburg. Der Vorstand: Helge Mordhorst-Boos (vorn links) und Peter Meier

Gemeinschaftsaufgaben im Vertrieb wahr, organisiere die Auftragsabwicklung, koordiniere die an einem Auftrag beteiligten Unternehmen und nutze dabei Synergie-Effekte zum Vorteil der Auftraggeber.

Dieses bisher beispiellose Konzept entstand in Zusammenarbeit des NFE, Norddeutscher Fachverband Elektrotechnik, mit der Innung Heizungs- und Klimatechnik Hamburg, der Innung für Sanitärtechnik Hamburg und der Landesinnung der Gebäudereiniger Hamburg. Die Handwerkskammer Hamburg engagierte sich ebenso wie die Innovationsstiftung der Freien und Hansestadt Hamburg.

■ Halberg Neue Vertriebsgesellschaft für SML-Abflußrohre

Die Halbergerhütte GmbH, Saarbrücken, die zum größten Gußrohr-Hersteller Europas – der Pont-à-Mousson-Gruppe – gehört, hat eine neue Vertriebs-

gesellschaft für Hausabflußsysteme gegründet: die Halberg Entwässerungssysteme GmbH. Damit scheidet die Halbergerhütte GmbH als Gesellschafter der ako GmbH & Co. KG aus. Mit der Firmengründung liegen in Zukunft Produktion der gußeisernen Rohre und Formstücke, Produktweiterentwicklungen und Innovationen, Vertrieb, Logistik und Service in einer Hand. Der Firmensitz der Halberg Entwässerungssysteme GmbH bleibt Saarbrücken, eine neue Vertriebszentrale wurde Anfang Oktober in 51149 Köln, Ettore-Bugatti-Straße 35, etabliert.

Von hier aus steht über den Sanitär-Fachgroßhandel die komplette Produktpalette für die Gebäude-, Grundstücks- und Dachentwässerung mit gußeisernen SML-Rohren und -Formstücken und den entsprechenden Spezialverbindungen den Installateuren zur Verfügung. Eine komplette und kompetente Vertriebsmannschaft einschließlich Außendienst-Fachberater und Technischer Beratungs-Service soll in der neuen Vertriebszentrale den Kunden zur Verfügung stehen. Damit sei die Kontinuität in allen Bereichen, auch die des 3stufigen Vertriebsweges, weiterhin gewährleistet, hieß es in einer Pressemitteilung.

■ Oventrop 26 Auszubildende eingestellt

Der mittelständische Armaturenhersteller Oventrop aus Olsberg im Hochsauerland hat zum neuen Ausbildungsjahr 26 junge Menschen eingestellt.

Der relative Anteil aller Auszubildenden an der Gesamtbeschäftigung ist hoch für einen Betrieb dieser Größenordnung. Mehr als ein Zehntel der 800 Mitarbeiter sind Auszubildende. Es handelt sich vor allem um Mechaniker verschiedener Fachrichtungen sowie Industriekaufleute.

■ Vaillant Auf Europa abgestimmte Energieeinsparverordnung

Eine auf europäischer Ebene abgestimmte Fassung der zur Zeit diskutierten Energieeinsparverordnung forderte Vaillant-Geschäftsführer Manfred Ahle auf dem ersten Vaillant-Forum zur europäischen Energie- und Umweltpolitik im September in Bonn.

Im Dialog mit Walter Hirche, Bundesumweltministerium, Michael Vesper, Bauminister von NRW, Prof. Ernst Ulrich von Weizsäcker, Institut für Klima, Umwelt und Energie, sowie Dr. Rolf Linkohr, europäische Energienstiftung, diskutierten mehr als 100 Experten aus Wissenschaft, Politik, Energie- und Heizungswirtschaft auf Einladung von Vaillant über Resultate

und Perspektiven der nationalen und europäischen Energie- und Umweltpolitik.

Im Zentrum des Forums standen die Vorschläge der Bundesregierung, durch eine neue Energieeinsparverordnung den Energieverbrauch in Wohngebäuden um weitere 30 % zu senken und damit einen entsprechenden Beitrag zur Verminderung der CO₂-Emissionen zu leisten.

Die wirtschaftliche Realisierung der vorgesehenen Energieeinsparungen soll durch eine Kombination moderner Heizsysteme mit Maßnahmen zur Wärmedämmung erreicht werden. Vaillant-Geschäftsführer Ahle kritisierte dabei, daß der Verordnungsentwurf zu Wettbewerbsverzerrungen zwischen den eingesetzten Energiearten führen würde. Da im Entwurf der Einsatz von Strom zum Heizen nur ab Steckdose betrachtet wird, blieben die hohen Erzeugungs- und Verteilverluste in Kraftwerken unberücksichtigt.

Mit einer Begünstigung von Stromerzeugern würde somit das Ziel, Primärenergie einzusparen und damit CO₂-Emissionen zu reduzieren verfehlt. Als weiteren Mangel der geplanten Verordnung nannte Manfred Ahle, daß im wesentlichen nur Neubauten berücksichtigt werden sollen. Die Klimaschutzziele könnten nach Ahles Auffassung durch die verstärkte Förderung von Modernisierungsmaßnahmen, wie den Austausch veralteter Heizungsanlagen durch moderne, energie- und umweltschonende Heizungssysteme, viel schneller erreicht werden.

Einer der nächsten revolutionären Entwicklungsschritte werde sein, die Brennwertechnik mit der hocheffizienten Brennstoffzelle zu verbinden. Vaillant will diese Technik zur Marktreife bringen. Anstelle des herkömmlichen Heizkessels könnte dann eine gasbetriebene Brennstoffzelle in Ein- und Mehrfamilienhäusern sowohl für Wärme sorgen als auch Strom erzeugen.

■ E/D/E SHK-Großhandel mit Problemen

Das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler (E/D/E) hat nach Angaben des Vorsitzenden der Geschäftsführung, Dr. Eugen Trautwein, in einem nicht einfachen Branchenumfeld den Umsatz in den ersten acht Monaten dieses Jahres um 11,2 % auf insgesamt 3,6 Mrd. DM gesteigert. Wenn nichts Unvorhergesehenes eintritt, soll laut Dr. Trautwein bis zum Ende des Jahres erstmals die Fünf-Milliarden-Schwelle überschritten werden.

Als außerordentlich schwierig bezeichnete er die Situation im Heizungs- und Sanitärfachhandel, der sich mit Minus 3,9 % geringfügig besser entwickelt habe als die Branche mit einem durchschnittlichen Minus von

4,5 %. Die Konzentration vor allem auf der Handelsseite schreie dramatisch fort. Die E/D/E-Mitglieder hätten mit einem extremen Preiswettbewerb zu kämpfen, der zu einem anhaltenden Spannenverfall führe. Zusätzlich mache das Zahlungsverhalten des Handwerks dem Fachgroßhandel schwer zu schaffen.



E/D/E: „Außerordentlich schwierige Situation im Heizungs- und Sanitärfachhandel“

Die Wupper-Ring-Geschäftsstelle möchte dieser unerfreulichen Entwicklung mit einem ganzen Bündel von Maßnahmen entgegensteuern. Vor allem müsse dem mittleren und kleineren Installateur bei der Marktbearbeitung mehr geholfen werden. Mit rund einem Drittel Personalkostenanteil am Umsatz und einer Umsatzrendite von kaum mehr als 8 % liegt der Heizungs- und Sanitärinstallateur eher im unteren Drittel der Handwerkerskala. Für eine eigenständige effiziente Marktbearbeitung fehlten bei bestimmten Betriebsgrößen des Handwerks ganz einfach das Potential und die Kraft, meinte Dr. Trautwein. Genau hier setze die Fachgemeinschaft „Die Aktiven“ an, um eine nützliche Partnerschaft aufzubauen.



Blick aufs Podium während des Vaillant-Forums 1998 „Innovation und Umwelt – Ideen für unsere Zukunft“, das in Bonn stattfand

■ Keuco VW-Beetle zu gewinnen

Seit mehr als 30 Jahren gibt es nicht nur die Keuco-Accessoires-Collection „Elegance“, sondern auch den VW-Käfer. 1997 präsentierte sich der Keuco-„Klassiker“ in neuem Gewand.

Unter dem Motto „Formen, die allen Trends widerstehen“ startete Keuco Anfang Oktober '98 eine attraktive VKF-Aktion für Sanitär-Fachhandwerk und

ce“ sowie weitere Informationen sind erhältlich beim örtlichen Großhandel oder direkt bei Keuco, 58653 Hemer, Tel. (0 23 72) 90 40, Fax (0 23 72) 90 43 54.

■ Pestel Institut Entwarnung für Badausstattebranche

Mit Besorgnis blickt die Branche der Badausstatte auf sinkende Neubauszahlen. Ein Rückgang der Nachfrage nach Sanitärkeramik, Badewannen und

Die Konsumfreudigkeit der jüngeren Generation, wie der Wunsch nach Komfort der zunehmenden Schicht der „Silver Customers“ (55 bis 70 Jahre), werden sich ebenfalls bemerkbar machen.

Die Untersuchung des Pestel-Instituts zeigt, daß der Anteil der verkauften Keramikteile für Neubauten lediglich 25 bis 26 % des Gesamtabsatzes ausmacht und nicht, wie bisher vermutet, 35 %. Ebenfalls wird sich der Studie zufolge der rückläufige Wohnungsneubau nicht in gleicher Weise auf die Nachfrage nach Sanitärkeramik übertragen. Ausgleichende Faktoren sind ein steigender Anteil von Zweibadezimmern und eine größere Ausstattungsichte, das heißt, Dusche und Badewanne gleichzeitig, mehr Bidets und zweite Waschbecken. Im Zuge der anhaltenden Wellness-Welle wird ein Trend zu höherwertigen Badausstattungen erwartet und damit sogar zu steigenden Geldumsätzen in der Branche.

■ Perma-trade Bundesausscheidung im Kart-Cup

In „Stuck's Indoor Kart“ in Nürnberg, fuhren Ende Juni 111 Sanitärinstallateure aus 61 Firmen den „perma-trade Kart-

Cup“ aus. Qualifiziert hatten sie sich in den vorausgegangenen Monaten in Regionalausscheidungen, wo es für die jeweils schnellsten Fahrer der teilnehmenden Betriebe das Ticket für die Endausscheidung zu gewinnen gab.

Hans-Joachim „Striezel“ Stuck, ehemaliger deutscher Tourenwagen-Weltmeister und Hausherr der Anlage, übernahm die Moderation der Veranstaltung. Strahlender Sieger war Georgios Karambasis, der nach zwei erfolgreich absolvierten Vorläufen schließlich auch als Schnellster der Endrunde ins Ziel kam.

■ Desa Zuschüsse für Energieberatung

Eigentümer von Ein- und Zweifamilienhäusern erhalten von der Bundesregierung einen Zuschuß von 650,- DM, wenn sie sich vor Ort von einem spezialisierten Ingenieur über Energiesparmaßnahmen beraten lassen. Das Förderprogramm ist bis 1999 befristet. Voraussetzung ist, daß die Baugenehmigung für das Gebäude vor dem 1. Januar 1984 bzw. in den neuen Bundesländern vor dem 1. Januar 1989 erteilt worden ist.

Die Beratung umfaßt das Gebäude, die Heizungsanlage mit



Zur Unterstützung des aktiven Verkaufs in Ladengeschäft oder Badausstattung hat Keuco eine attraktive VKF-Aktion mit Gewinnspiel zum Klassiker „Elegance“ gestartet. Das Paket umfaßt u. a. Standdisplay und Präsentationskoffer

-Großhandel. Ziel dieser Kampagne ist den aktiven Verkauf in Ladengeschäft oder Badausstellung zu unterstützen sowie zusätzlichen Bedarf beim Kunden zu wecken. Der Startschuß fällt mit einer Mailingaktion, die nicht nur über das umfangreiche Aktionspaket informiert, sondern auch ein Gewinnspiel (Einsendeschluß: Ende Februar 1999) beinhaltet. Der Hauptpreis ist ein VW-Beetle. Als weitere Preise werden ein Original Vespa-Roller sowie Polaroid-Kameras verlost.

Das VKF-Paket umfaßt u. a. neben Stand- und Thekendisplays einen attraktiven Präsentationskoffer für aktive Außendienstmitarbeiter aus Handwerk und Handel.

Unterlagen zu dem neuen Verkaufsförderungspaket „Elegance

Armaturen wird befürchtet. Deshalb hat das Pestel Institut, Hannover, (Tel. 05 11/99 09 40) im Auftrag von Ideal Standard Europe, Bonn, die zu erwartende Nachfrage bei Badausstattungen bis zum Jahr 2005 untersucht. Die aktuelle Studie zeigt, daß trotz prognostiziertem Rückgang im Wohnungsneubau von rund 35 Prozent, die Branche der Keramik- und Armaturenhersteller lediglich mit Stückzahleneinbußen zwischen 4 und 6 % rechnen muß. Durch die Tendenz zu höherwertigen Ausstattungen ist eine Steigerung der Gesamtumsätze wahrscheinlich.



Georgios Karambasis (Helmut Schmidt GmbH Jungnickl & Peine, Schwabach) gewann den perma-trade Kart-Cup. Geschäftsführer Michael Sauter gratuliert dem Sieger. Den zweiten Platz belegte Michael Schaffarth (Loyen & Mainz, Köln) und Dritter wurde Alexander Heirich (Gert Dreizler GmbH, Stuttgart)



Brauchwassererwärmung und die Elektroanlagen. In einem Gutachten wird der Istzustand aufgenommen, bewertet und Vorschläge zur Energieeinsparung erarbeitet. Es werden u. a. Aussagen gemacht, ob die Wärmedämmung bauphysikalisch sinnvoll ist, oder ob eine Erneuerung der Heizungsanlage empfehlenswert ist. Neben diesen Berechnungen werden die Verbrauchs-Kennwerte, die Investitionen zur Realisierung der vorgeschlagenen Maßnahmen vorgelegt. Die vorgeschlagenen Maßnahmen werden eingehend beschrieben, bewertet und in einer Wirtschaftlichkeitsberechnung untersucht. In einem persönlichen Gespräch wird das Gutachten erläutert.

Die Energieberater stellen auch den Förderantrag. Die Beratung mit Gutachten für Ein- und Zweifamilienhäuser kostet im Regelfall 986,- DM (einschließlich Mehrwertsteuer). Nach Abzug der Förderung also nur noch 336,- DM.

Weitere Informationen und Anschriften von Beratern sind kostenlos von der Deutsche Energie-Spar-Arbeitsgemeinschaft e. V. (DESA), Kruppstraße 82, 45145 Essen, Telefon (02 01) 2 43 31 00 oder Telefax (02 01) 8 12 73 43, zu erhalten.

■ **HWK Stuttgart** **Aktueller Ratgeber für Innungen**

Die Handwerkskammer Region Stuttgart hat die Broschüre „Die rechtlichen Grundlagen der Innungsorganisation“ aus ihrer Schriftenreihe neu aufgelegt. Sie ist ein umfangreicher Ratgeber für Innungen in bezug auf rechtliche Vorgänge einer Körperschaft des öffentlichen Rechts. Die Neuauflage berücksichtigt die Novellierungen der Handwerksordnung zum 1. Januar 1994 und 1. April 1998. Beispielsweise ist es jetzt möglich, Gewerbetreibende, die ein handwerksähnliches Gewerbe ausüben, als (Voll-)Mitglied aufzunehmen. Oder kurzzeitig arbeitslose Gesellen verlieren nicht ihr Wahlrecht bei der Wahl des Gesellenausschusses.

Allen Interessenten, insbesondere Obermeistern, Vorständen und Geschäftsführern, bietet die Broschüre eine praktische Arbeitsgrundlage für den täglichen Gebrauch bei der Arbeit.

Bei der Handwerkskammer Stuttgart können bis zu drei Exemplare kostenlos angefordert werden (Fr. Pönisch, Tel. 07 11/16 57-2 73; Fax 07 11/1 65 72 22). Jedes weitere Exemplar wird gegen einen Unkostenbeitrag von 2,- DM verschickt.

■ **Hansgrohe** **Seminare für Ausstellungspersonal**

Hansgrohe bietet Ausstellungsverkäufern bei Handel und Handwerk unter dem Titel: „Die Ausstellung: Visitenkarte Ihres Unternehmens“ Trainingsseminare an:

- aktuelle Marktanalysen über Werte und Wünsche von Kunden,
- Materialkunde und Farbenlehre/Einsatz in der Collagentechnik,

- gezielter Einsatz von Licht, Duft und Musik,
 - Analyse von Ausstellungen.
- Diese und ähnliche Themen werden von externen Fachleuten mit den Teilnehmern erarbeitet. Die Seminare, bis zu 15 Teilnehmer, finden in der Hansgrohe-Aquademie in Schiltach und in Berlin statt. Außerdem besteht die Möglichkeit, Seminare beim Kunden abzuhalten.

Die nächsten Termine:

Berlin: 14./15. Oktober 1998
Schiltach: 9./10. November 1998
Mehr Informationen von der Hansgrohe Aquademie Schiltach, Fax (0 78 36) 51 15 05.

■ **Oventrop** **Fachseminare**

Oventrop führt auch im 2. Halbjahr 1998 Fachseminare zu folgenden Themen durch:

- „Hydraulischer Abgleich von Rohrnetzen gemäß VOB DIN 18 380“
- „Computer in der Heizungstechnik“ (Grundlage sind die neuen Windows-Software-Programme der Fa. Markert & Welens, Köln, mit integrierter CAD)

Zielgruppen sind Installateure, planende Ingenieure, verantwortliche Sachbearbeiter in Behörden und weitere Interessenten. Über Termine und Veranstaltungsorte informiert Oventrop, 59939 Olsberg, Telefon: (0 29 62) 82-0, Telefax: (0 29 62) 8 24 00, Internet: <http://www.omentrop.de>.

■ **Espa-PVA** **Seminare zur Regenwassernutzung**

Der Pumpenhersteller Espa-PVA erweitert sein Seminarprogramm am Firmensitz in Alzenau.

Im Herbst werden zusätzlich den Praxisseminaren für Meister und Kundendienstmonteure erstmals Planerseminare angeboten (3. 11. + 3. 12.). Die Praxisseminare (20. 10. + 11. 11. + 9. 12.) stehen auch weiterhin Interessenten aus Innungen, Fachverbänden und dem Fachgroßhandel offen.

Hauptthema bei allen Seminaren ist die „Praxis der Regenwassernutzung“. Mitglieder des DIN-Ausschusses Regenwassernutzung stellen die neuesten Vorschriften und Entwicklungen vor. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, sich an der Seminaregestaltung aktiv zu beteiligen.

Neben den Seminaren in Alzenau können – bei ausreichender Teilnehmerzahl – auch – speziell abgestimmte Termine für Mitarbeiter des Großhandels, Innungen, Schulungen usw. vereinbart werden. Weitere Informationen und Terminvereinbarungen bei: Espa-PVA, Ralf Meier, 63755 Alzenau, Telefon (0 60 23) 97 42 10, Telefax (0 60 23) 3 04 24.

■ **Geberit** **Betriebsführungsseminare**

Wo stehe ich im Markt? Wie gut und umfassend ist mein Leistungsangebot? Wie gut bin ich im Vergleich zum Wettbewerb? Durch die Zusammenarbeit mit einem externen Beratungsunternehmen möchte Geberit dafür sorgen, daß diese Themen mit den modernsten Erkenntnissen der Branche und der Betriebswirtschaft erschöpfend behandelt werden. Ziel des Unternehmer-Workshops ist es, neue Sichtweisen zu entwickeln und in zukunftsfähigen Marketing-Konzepten zu denken.

Das Seminar zeigt, welche Erfolgsfaktoren eine Rolle spielen und bietet praktische Hilfen zur Umsetzung.

Die nächsten Seminare finden statt am 19./20. Oktober in Berlin, am 12./13. November in Stuttgart und am 26./27. November in München/Starnberg. Weitere Termine sind in Planung. Nähere Informationen und Anmeldeformulare bekommen Sie bei Geberit, Bereich Kun-

denschulung, Telefon (0 75 52) 93 45 17 oder Fax (0 75 52) 93 48 62.

■ **ZHD** **Treifarbeiten in Kupfer**

Auch in diesem Jahr findet wieder eine Werkstattwoche zum Thema Treiben von Blechen im Deutschen Zentrum für Handwerk und Denkmalpflege in der Propstei Johannesberg bei Fulda statt. Dabei werden neben den handwerklichen Techniken Treiben und Aufziehen in Kupfer, Aluminium und Messing, als Vorstufe des figürlichen Arbeitens die Reliefgestaltung vom freihandgezeichneten Entwurf bis zur Formgebung geübt. Der Kurs richtet sich an Handwerksmeister und -gesellen, aber auch an Lehrkräfte von Ausbildungsstätten und Fortbildungseinrichtungen. Er dauert vom Montag, dem 16., bis Freitag, dem 20. November. Die Seminargebühr beträgt 600,- DM.

Deutsches Zentrum für Handwerk und Denkmalpflege, Propstei Johannesberg, 36041 Fulda, Tel. (06 61) 49 53-0, Fax (06 61) 49 53-1 05, eMail: manfred.gerner@zhd-fulda.org

■ **Altenberg Zink** **Klempnertechnische Kurse**

Für das Winterhalbjahr bietet der Hersteller von Titanzinkblech wieder Lehrgänge zu dessen fachmännischer Verarbeitung an. Der Gesamtkurs besteht aus zwei Teilen, die sich wiederum in einen theoretischen und praktischen Abschnitt gliedern. Während Teil 1 drei Tage dauert, werden für Teil 2 fünf Tage benötigt. Beide Kurse finden im Schulungszentrum Essen, jeweils in der Zeit von 8.00 bis 16.00 Uhr statt. Auf Wunsch erfolgt eine Zimmerreservierung. Informationen und Anmeldung: Altenberg Zink, Schulungszentrum, 45256 Essen, Tel. (02 01) 8 36 06 82, Telefax (02 01) 8 36 06 60, eMail: altenberg.germany@sogemnet.com