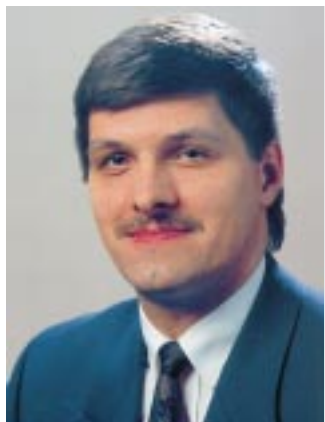


## Johnson Controls Schwarz neuer Vertriebsleiter

Am 1. August 1998 übernahm Ralf Schwarz die Position des Vertriebsleiters Produkte bei Johnson Controls. In dieser Funktion ist er verantwortlich für den Ausbau der Vertriebsorganisation dieses Geschäftsbereiches mit der Zielgruppe HLK-Anlagenbau (Heizung-Lüftung-Klima) und MSR-Fachfirmen für den Elektrobereich.

Johnson Controls wird dadurch Marktsegmente abdecken, die über das klassische Systemgeschäft der Gebäudeautomation nicht zu erreichen sind.

Schwarz ist 36 Jahre alt und war 5 1/2 Jahre im Vertrieb der Prozeßmeßtechnik der Endress &



Johnson Controls neuer Vertriebsleiter Produkte, Ralf Schwarz

Hauser beschäftigt. Vor seinem Wechsel zu Johnson Controls war er über sechs Jahre Gebietsverkaufsleiter NRW von Belimo Stellantriebe.

## Berner Umsatz- und Gewinnsteigerung

Eine deutliche Umsatz- und Ertragssteigerung konnte die Künzelsauer Berner-Gruppe im Jahr ihres 40jährigen Firmenjubiläums verzeichnen. Im Geschäftsjahr 1997/98 verbesserte das europaweite agierende Handelsunternehmen für Befestigungstechnik und technische Gebrauchsgüter seinen Umsatz



Vorsitzender der Geschäftsleitung von Berner: Mario Ferretti

auf 912 Millionen DM (Vorjahr: 848 Millionen DM). Das Betriebsergebnis stieg um 25 Prozent auf 41 Millionen DM vor Steuern. Am 31. März beschäftigte das Unternehmen insgesamt 4776 Mitarbeiter, davon 2826 im Außendienst.

Berner hat sich im Laufe von vierzig Jahren zu einem europäisch ausgerichteten Konzern mit 21 Handels- und Produktionsunternehmen entwickelt. Jüngste Tochtergesellschaft ist ein Handelsunternehmen in Spanien, das seit Anfang 1998 zur Gruppe gehört. Mit einer rund 25 000 Artikel umfassenden Angebotspalette werden über 500 000 Kunden aus dem Kfz- und Bauhandwerk und der Industrie in ganz Europa beliefert. Am 1. April 1998 übergab Firmengründer Albert Berner (63) den Vorsitz der Geschäftsleitung an Mario Ferretti (53). Berner selbst bleibt Vorsitzender im Beirat des Familienunternehmens.

## Kunststoffverband Vorstandsneuwahlen

Der Qualitätsverband Kunststoff-erzeugnisse Bonn, Dachverband wichtiger Gütegemeinschaften, hat auf seiner Mitgliederversammlung am 24. 9. 1998 Klaus

Jensen, Geschäftsführer bei Salamander Industrie-Produkte, erneut zu seinem Vorsitzenden gewählt. Ralph P. Hegler, geschäftsführender Gesellschafter von Hegler Plastik, sowie Hans Sinda, Geschäftsführer der Firma Pipelife Rohrsysteme, wurde als Vorstandsmitglieder wieder gewählt. Herbert Hauck Prokurist bei Fränkische Rohrwerke, wurden von der Gütegemeinschaft Flexible Dränrohre im Qualitätsverband Kunststoff-erzeugnisse Bonn, erneut zum Vorsitzenden gewählt. Die Mitgliederversammlung wählte Heinz Franke, Firma Drossbach, zu seinem Stellvertreter.

## Koralle Vertriebsaktivitäten intensiviert

Mit einem neuen Leitungsteam und zusätzlichem Service stärkt Koralle-Sanitärprodukte den Vertrieb der Duschabtrennungen und Bade-/Duschwannen. Seit August 1998 leitet Karl-Josef Mondorf den Vertrieb von Koralle-Duschabtrennungen in Vlotho. Ihm zur Seite steht Günter W. Ebertz, der seit vielen Jahren den Vertrieb der Bade- und Duschwannen von Koralle-Coretta in Hirzenhain leitet. Sie werden unterstützt von Guido Dietmar Steffen der im Juni 1998 die Innendienst-Verkaufsleitung in Vlotho übernahm. Personelle Veränderungen meldet Koralle auch beim Team der Regionalverkaufsleiter: Holger Seitz ist seit Januar 1998 für die

Region Mitte verantwortlich. Die Regional-Verkaufsleitung Süd übernahm im April Wirtschaftsingenieur Helmut Dubke, Verkaufsleiter der Region Nord ist wie bisher Horst Klein. Um den Service für die Kunden im Sanitärfachhandel und Sanitärhandwerk zu intensivieren, hat Koralle die telefonische Beratung und Information ausgeweitet: Von montags – freitags bis 18 Uhr und samstags von 9–12 Uhr. Endverbraucher können hier auch die Adressen der nächstgelegenen Koralle-Vertriebspartner abfragen.

## ISH China Produkte internationalen Standards gefragt

Knapp 9000 Fachbesucher aus 26 Ländern trafen vom 16. bis 19. September 1998 im China International Exhibition Center auf 210 Unternehmen aus 20 Ländern. Erstmals wurde die Besucherzahl offiziell von der FKM (Gesellschaft zur freiwilligen Kontrolle von Messestatistiken) geprüft, so daß auch bei mehrmaligem Besuch der Messe jeder Besucher nur einmal gezählt wurde. Dies Zählweise entspricht dem Standard deutscher Messengesellschaften.

Die ISH China ist ein Joint-venture zwischen der Messe Frankfurt, der CIEC Exhibition Company Hong Kong und dem China International Exhibition Center Peking. Sie wird offiziell unterstützt vom chinesischen Bauministerium und vom natio-



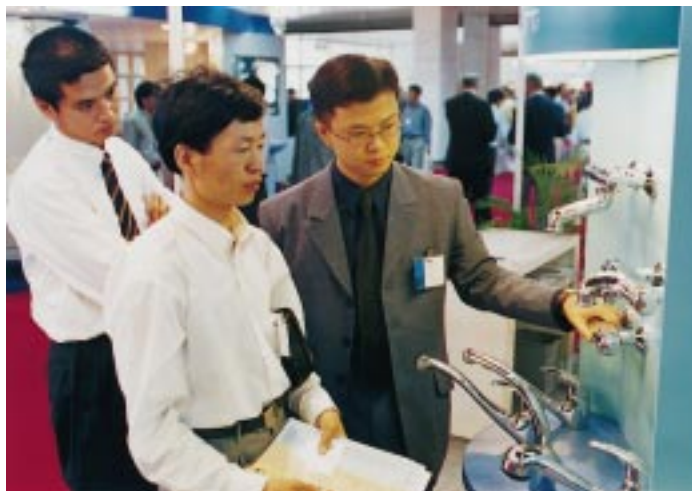
Zur neuen Vertriebsmannschaft von Koralle gehören (v. l.): Karl-Josef Mondorf, Holger Seitz, Guido Dietmar Steffen, Helmut Dubke, Horst Klein und Günter W. Ebertz

nalen Heizungsverband, China City and Town District Heating Association.

Ein ausgeprägter Informationsbedarf der Fachbesucher zeigte sich bei hochtechnologischen Anlagen. Die Aussteller äußerten sich überwiegend zufrieden mit dem Verlauf der Messe. Die meisten Fachbesucher rekrutierten sich aus Ministerien, der öffentlichen Verwaltung, Maschinenbauinstituten, Prüfungs- und Bauunternehmen, sowie aus Pla-

schen Verbände European Heating Boilers Association (EBA) und die Europäischen Hersteller von Durchlauf-Gas-Wasserheizern und Badeöfen sowie Umlauf-Gas-Wasserheizern (AFE-CI) eine Trägerschaft der ISH China gegründet.

Die ISH China findet alle zwei Jahre, alternierend mit der internationalen Leitmesse ISH in Frankfurt, statt. Mit einem globalen Messekonzept will die Messe Frankfurt die SHK-Ex-



Als sehr erfolgreich wurde die zweite ISH China bezeichnet, die vom 16. bis 19. September in Peking stattfand

nern, Produzenten, Architekten und Händlern. Unter den 149 Einkäufern aus dem Ausland waren die Besucher aus Korea mit 39, Hongkong mit 25 und Deutschland mit 18 Fachleuten am stärksten vertreten. Insgesamt 48 SHK-Experten reisten von europäischen Ländern in die Hauptstadt des Landes der Mitte, um sich über das hier präsentierte Angebot zu informieren. Die größte Beteiligung unter den Ausstellern kam mit 88 Firmen aus China, gefolgt von den nationalen Gemeinschaftsständen aus Deutschland mit 47, Italien mit 35 und Frankreich mit dreizehn Unternehmen.

Aufgrund des ausgeprägten Interesses der europäischen Industrie am chinesischen Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnikmarkt haben die beiden europä-

perten bei der Erschließung der Zukunftsmärkte unterstützen und ihnen gleichzeitig eine weltweit verlässliche Markenqualität bieten. Mittelfristig werden neben der ISH China weitere ISH-Messen in Asien und Südamerika geplant. Die dritte ISH China wird in zwei Jahren vom 12. bis 15. September 2000 ebenfalls im China International Exhibition Center in Peking stattfinden.

## ■ RAL Sprudelnde Umsätze mit Whirlwannen

Italien und unsere westlichen Nachbarn machen es vor: dort ist das private Whirlbad längst weit verbreitet. Doch auch die Deutschen finden langsam Geschmack am prickelnden Badespaß. Nach Ansicht der RAL-Gütegemeinschaft Whirlwannen e. V. ist der deutsche Markt äußerst entwicklungsfähig.



Die typischen Whirlwannenkäufer sind mittleren Alters oder gehören zu den sogenannten „jungen Alten“. Sie legen hohen Wert auf gesundheitliche Vorsorge und betrachten die Whirlwanne als Teil ihres privaten „Wellness“-Bereichs. Im Zuge der Gesundheitsreform und weniger verschriebenen Kuren investiert der Einzelne mehr in die eigene Gesundheit. Das Kapital dafür ist vorhanden: Nach Meinung von Experten wird die Gruppe der 35- bis 49jährigen in den nächsten Jahren eine überproportionale Kaufkraft erlangen.

Für die Sanitär-Branche erschließt sich damit ein lukrativer Markt. Moderne Whirlwannen passen in jedes Bad. Der Montageaufwand ist je nach Produkt kaum höher als bei einer normalen Badewanne, der Mehrwert ist allerdings beträchtlich. Die in der „RAL-Gütegemeinschaft e. V.“ zusammengeschlossenen Hersteller – Bamberger, Bette, Düker, DuscholuX, Hoesch, Kaldewei, Koralle und Ucosan – garantieren Ersatzteillieferungen bis zu fünf Jahren nach Auslieferung. Weitere Informationen zum Thema „Whirlbaden“ gibt es bei der RAL-Gütegemeinschaft Whirlwannen e. V., Wilhelm-Böhrmer-Straße 11, 52372 Kreuzau, Telefon: (0 24 22) 48 21, Telefax: (0 24 22) 90 11 92.

## ■ Grohe 200 000 DM für zusätzliche Ausbildungsplätze

Die sofortige Schaffung von 20 zusätzlichen Lehrstellen für Gas-/Wasserinstallateure in Sachsen fördert Wassertechnologie-Spezialist Grohe. „Dafür“, so GF Dr. Pankow, „wurden 200 000 DM zur Verfügung gestellt“. Speziell beim Ausbil-



dungsberuf Gas-/Wasserinstallateur fehlen allein in den neuen Bundesländern noch rund 1000 Ausbildungsplätze. Die Aktion war den Messebesuchern über Plakate und Handzettel bekannt gemacht worden. Interessierte Inhaber von SHK-Meisterbetrieben füllten am Grohe-Messestand in Halle 1 einen Fragebogen aus. Damit erklären sie ihre Absicht, im Falle einer Förderung durch Grohe einen zusätzlichen Ausbildungsplatz in ihrem Betrieb einzurichten. Mehr als zwanzig Betriebe erklärten ihre Teilnahme an der Aktion.

**Steuern sparen**

Erhaltungsaufwendungen für selbstgenutztes Wohneigentum  
(hierunter fallen auch Heizungsmodernisierungen)  
können noch bis zum 31. 12. 1998 steuerlich geltend gemacht werden



Zu erfüllende Kriterien:	Beispiel:
Eigentümererwerb vor dem 01.01.1987	Modernisierungskosten <b>15.000,- DM</b>
Wohnung im eigenen Haus bezogen vor dem 01.01.1987	Zu versteuerndes Einkommen vor der Modernisierung <b>70.000,- DM</b>
Wohnung wird in 1998 selbst genutzt	nach der Modernisierung <b>55.000,- DM</b>
Keinen Antrag auf Nutzungswertbesteuerung gestellt	Steuersparnis* <b>5.339,- DM</b>

\* Zugrunde gelegt wurde die Steuer-Grundtabelle. Solidarzuschlag und Kirchensteuer wurden nicht berücksichtigt.

## ■ Buderus Heizungsmodernisierung spart Steuern

Gerade vor dem Hintergrund der Anforderungen der neuen Bundes-Immissionsschutzverordnung (BImSchV) empfiehlt Buderus die Nutzung steuerlicher Sparmöglichkeiten als sehr gutes Marketinginstrument.

So ermöglicht das Wohneigentumsförderungsgesetz von 1986 durch eine Übergangsregelung noch bis zum 31. 12. 1998 Erhaltungsaufwendungen für die eigengenutzte Wohnung in einem Einfamilienhaus mit Einliegerwohnung, (Zwei-) oder Mehrfamilienhaus als Werbungskosten steuerlich geltend zu machen. Unter Erhaltungsaufwendungen fallen natürlich auch Modernisierungsmaßnahmen von Heizungsanlagen und von Anlagen zur Warmwasserbereitung. Diese Regelung gilt für Eigentümer von Einfamilienhäusern mit Einliegerwohnung, (Zwei-) und Mehrfamilienhäusern in den alten Bundesländern, die ihr Wohneigentum vor dem 1. 1. 1987 erworben bzw. erstellt und darin bis zum

31. 12. 86 eine Wohnung selbst bezogen haben. Des weiteren darf bisher noch kein Antrag auf Wegfall der Nutzungswertbesteuerung gestellt worden sein. Bei der Nutzungswertbesteuerung wird der Mietwert einer zu eigenen Zwecken genutzten Wohnung den Ausgaben gegenübergestellt und der sich daraus ergebende Gewinn oder Verlust besteuert. Seit dem 1. 1. 87 ist diese Besteuerung jedoch nur noch für eigengenutzte Wohnungen in einem Einfamilienhaus mit Einliegerwohnung, (Zwei-) oder Mehrfamilienhaus möglich, die vor diesem Zeitpunkt fertiggestellt oder angeschafft worden sind. Für solche Wohnungen gilt noch bis zum 31. 12. 1998 eine Übergangsregelung. Nach deren Ablauf erfolgt keine Besteuerung eigengenutzter Wohnungen mehr. In der Übergangszeit ist es jedoch auch möglich, sich per Antrag von der Besteuerung befreien zu lassen.

## ■ Architekturpreis Jury hat die Qual der Wahl

Die Verleihung des Architekturpreises des Klempnerhandwerks ist einer der Höhepunkte des 9. Deutschen Klempnertages am 12. und 13. November in Kassel. Unter den über 70 eingereichten Arbeiten, vom Einfamilienhaus bis zum Industriekomplex, hatte nun die Jury die Qual der Wahl. Das Foto zeigt von links nach rechts: Prof. Carlo Weber, Stuttgart; Ulrike Lauber, Architektin; Dr. Werner Strodt-

63128 Dietzenbach als auch großzügige Räumlichkeiten für Produkt-Präsentationen, Kunden-Schulungen und Weiterbildungs-Seminare. Ab Anfang Oktober ist unter (08 00) 1 00 22 19 rund um die Uhr eine kostenlose Info-Hotline für Produktanfragen und für Klärung bei technischen Problemen geschaltet. Ansonsten ist das Unternehmen unter Tel. (0 60 74) 30 92 80 und Fax (0 60 74) 3 09 28 90 zu erreichen. Auf der Fachmesse SHKG Leipzig wurde der neue Vertriebsleiter Deutschland vorgestellt. Mit



Die Juroren bei der Sichtung der Objekte

hoff, Architekturkritiker und Kulturredakteur; Erwin Weller, Vorstandsmitglied des ZVSHK und Heinz Lummel, Bundesfachgruppenleiter Klempner-technik im ZVSHK.

## ■ Sanibroy Kunden-Service ausgebaut

Mit dem neuen Firmensitz in Dietzenbach bei Frankfurt sowie mit umfassenden organisatorischen Verbesserungen verstärkt SFA Sanibroy Kundennähe und Marktpräsenz. Als Gründe für den Umzug vom bayerischen Unterschleißheim ins hessische Dietzenbach werden die Umstrukturierung der Verkaufsgebiete genannt, vor allem aber die verbesserten logistischen Voraussetzungen aus der Mitte Deutschlands heraus. Die neuen Geschäftsräume bieten sowohl ein optimales Lager-Management in der Waldstraße 23,

André Plonka, so teilt das Unternehmen mit, habe man einen engagierten Fachmann verpflichtet, der bereits auf eine langjährige Erfahrung in der Sanitär-Branche zurückblicken kann.



André Plonka, neuer Vertriebsleiter Deutschland von SFA Sanibroy



Die neue Remeha-Niederlassung steht in Bondorf

### ■ Remeha Niederlassung in Bondorf

Im Zuge einer erfolgreichen Umsatzentwicklung in Baden-Württemberg hat Remeha – namhafter Kesselhersteller und Brennwertspezialist – im „Ländle“ eine Niederlassung mit technischer Abteilung, Kundendienst und Kleinteilelager eingerichtet. Hier finden im modernen Schulungs-Center alle 14 Tage für das Fachhandwerk Schulungen in der Brennwertechnik statt. Die Anschrift lautet:  
Remeha Wärmetechnik  
Boschstr. 20  
71149 Bondorf  
Tel. (0 74 57) 50 27  
Fax (0 74 57) 50 47

### ■ Rheinzink Optimierter Lieferservice

Nach Abschluß einer umfassenden Logistikanalyse hat sich Rheinzink entschlossen, sechs seiner Niederlassungen zu drei entsprechend vergrößerten Logistik- und Service-Centren zusammenzufassen. Hiervon betroffen sind die Niederlassungen Nürnberg, Frankfurt und Köln, die im Verlaufe des Winters 1998/99 mit den moderner ausgestatteten Niederlassungen in Ulm, Kaiserslautern und Bochum verschmolzen werden. Damit verbunden ist eine Verbesserung der Abläufe in der Serviceproduktion, so daß die Lieferbereitschaft verbessert

wird. Die Nähe zum Kunden wird nicht beeinträchtigt, da die Anzahl der Vertriebsleiter sowie des Außendienstes unberührt bleibt.

### ■ Hansgrohe Richtfest in Offenburg

Knapp drei Monate nach dem ersten Spatenstich wurde auf dem neuen Pharo Werk in Offenburg-Elgersweier der Richtstrauß gesetzt. Das vom Offenburger Architekturbüro Krämer – Wolz – Herzog geplante Werk mit 8000 m<sup>2</sup> Grundfläche soll Anfang nächsten Jahres zu-



Zum Richtfest begrüßte der Pharo-Markenleiter Dr. Nicholas Matten etwa 150 Gäste

nächst mit 50 Mitarbeitern die Produktion aufnehmen. Außerdem werden auch die übrigen Unternehmensfunktionen von Pharo, wie Verwaltung, Logistik, Design, Marketing und Entwicklung am neuen Standort konzentriert. Hansgrohe investiert vorerst 8 Millionen Mark in die neue Fabrik.

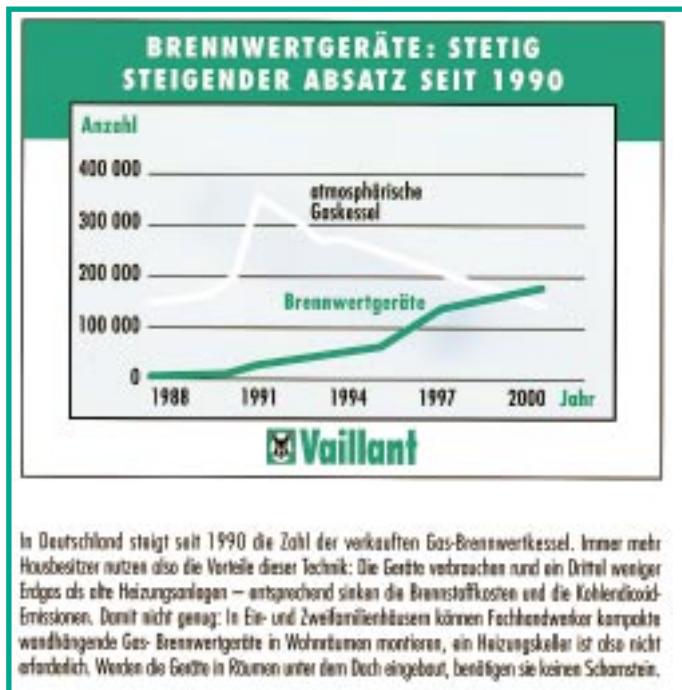
## NRW

### Erste Solarsiedlung

Der Startschuß für den Baubeginn des ersten Solaren Wohnparks in NRW ist gefallen. In Steinfurt-Borghorst bei Münster wird die erste Solarsiedlung im Rahmen des Projekts „50 Solarsiedlungen in NRW“ gebaut. Am 21. 8. 1998 wurde im Baugelände Grottenkamp, Anne-Frank-Ring, Richtfest für den ersten Bauabschnitt gefeiert.

Die Wärmeversorgung der 29 Gebäude mit 48 Wohneinheiten erfolgt über ein solares Nahwärmesystem mit Langzeitspeicher. Die Wärme wird in Solarkollektoren mit einer Gesamtfläche von 550 m<sup>2</sup> gewonnen und in den ca. 1800 m<sup>3</sup> großen Erdwärmespeicher geleitet. In Verbindung mit einem deutlich erhöhten baulichen Wärmeschutz der Gebäude können so etwa 45 % des jährlichen Energiebedarfs für Warmwasser und Heizung durch Solarenergie gedeckt werden.

Die Reihenhäuser dieser Siedlung sind mit je 36 m<sup>2</sup> Kollektoren ausgestattet und erzeugen über das Jahr in Kombination mit der passiven Solarenergienutzung und einer kontrollierten



In Deutschland steigt seit 1990 die Zahl der verkauften Gas-Brennwertkessel. Immer mehr Hausbesitzer nutzen also die Vorteile dieser Technik: Die Geräte verbrauchen rund ein Drittel weniger Erdgas als alte Heizungsanlagen – entsprechend sinken die Brennstoffkosten und die Kohlendioxid-Emissionen. Damit nicht genug: In Ein- und Zweifamilienhäusern können Fachhandwerker kompakte wandhängende Gas-Brennwertgeräte in Wohnräumen montieren, ein Heizungskeller ist also nicht erforderlich. Werden die Geräte in Räumen unter dem Dach eingebaut, benötigen sie keinen Schornstein.

### Namensänderung FV Hausschornsteinbau

Der vor fast 30 Jahren gegründete Fachverband Hausschornsteinbau hat den modernen Begriffsbestimmungen folgend seinen Namen in „Fachverband Abgasanlagen- und Hausschorn-

steinbau e.V.“ geändert. Die Geschäftsstelle befindet sich weiterhin in 80639 München, Südliche Auffahrtsallee 76. Die Veränderungen der letzten Jahre in allen Bereichen haben die Aktivitäten des Fachverbandes noch verstärkt. Zweck des Verbandes ist es, an der Verbesserung der Berufsstruktur der Firmen zu arbeiten,

### Techem Teure Datums- umstellung

Die Umstellung der Computer auf das Jahr 2000 („Jahr 2000-Problem“) kommt Unternehmen teuer zu stehen, wie am Beispiel von Techem deutlich wird. Bei der Erfassung und Abrechnung von Energie und Wasser beziffert das Unternehmen die Kosten hierfür mit rund 3,5 Millionen Mark. Für die umfassenden System- und Softwareaktualisierungen sind 2500 bis 3000 Mitarbeiter-Tage erforderlich.

Ursache des „Jahr 2000-Problems“: Elektronik und Software vieler Computer und Anlagen arbeiten bei der Jahreszahl nur mit den beiden letzten Ziffern, auch wenn vier Stellen sichtbar sind. Folglich interpretieren derart programmierte Zählwerke zwei Nullen falsch als das Jahr 1900.

## ZHD

### Technische Ausrüstung in Baudenkmalern

In einer vierteiligen Seminarreihe wird das Wissen um die besonderen Anforderungen im Altbau und vor allem im Baudenkmal vermittelt, um die technischen Ausrüstungen in substanzschonender Weise zu integrieren. Die Auswahl geeigneter Lösungsmöglichkeiten – von der Systemauswahl bis zu Verlege- und Verbindungstechniken – erfordern vor allem die offene und konstruktive Zusammenarbeit zwischen Bauherrn, Auftragnehmer und Denkmalpfleger. Die Arbeit im Seminar erfolgt in Form von Fachvorträgen, Werkberichten, Diskussionen, Exkursionen und Übungen. Die Seminarblöcke 1 und 2 vermitteln Grundlagen zur Denkmalpflege, im Block 3 steht das Thema Planung im Vordergrund, die von Bestandsaufnahme über den Umgang mit Regelwerken am Denkmal bis zu denkmalgerechter Ausschreibung, Vergabe und Honorierung reicht. Block 4 widmet sich den Bereichen Installation und Wartung, wobei die denkmalgerechte Leitungsführung ebenso enthalten ist wie spezifische Kalkulationsgrundlagen und Wartungsverträge für den Altbau. Jeder Block dauert drei Tage und kostet 580,00 DM. Die einzelnen Blöcke werden verteilt über ein Jahr jeweils von Donnerstag bis Samstag durchgeführt. Sie bauen aufeinander auf, wobei aber auch die Möglichkeit besteht, nur einzelne Seminarblöcke zu belegen. Informationen und Anmeldung: Deutsches Zentrum für Handwerk und Denkmalpflege, Propstei Johannesberg, 36041 Fulda Tel. (06 61) 4 95 30, Fax (06 61) 4 95 31 05, eMail: manfred.gerner@zhd-fulda.org



Erste NRW-Solarsiedlung in Steinfurt-Borghorst

Lüftung mit Wärmerückgewinnung das Vierfache des Eigenbedarfs an Wärmeenergie. Sie werden aus diesem Grund auch als Nullenergiehäuser dieser Siedlung bezeichnet.

steinbau e.V.“ geändert. Die Geschäftsstelle befindet sich weiterhin in 80639 München, Südliche Auffahrtsallee 76. Die Veränderungen der letzten Jahre in allen Bereichen haben die Aktivitäten des Fachverbandes noch verstärkt.

Zweck des Verbandes ist es, an der Verbesserung der Berufsstruktur der Firmen zu arbeiten,