

■ Viessmann

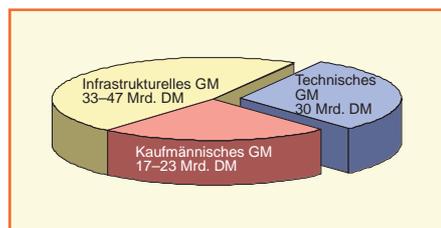
Schließt Standort Homberg

Unternehmensleitung und Betriebsrat der Industrietechnik Homberg haben sich jetzt über die Modalitäten der Schließung des zur Viessmann Unternehmensgruppe gehörenden Werks geeinigt. Die Verlagerung der Fertigung ins Stammwerk Allendorf erfolgt in Stufen und wird am 30. Juni 1999 abgeschlossen sein. Die Konzentration der Kräfte an einem Standort sei notwendig geworden, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, begründete geschäftsführender Gesellschafter Dr. Martin Viessmann die Entscheidung.

■ AIG

Technisches GM – ein 30-Milliarden-Markt

Das Marktpotential für Gebäudemanagement (GM) – darunter versteht die Branche die effiziente Bewirtschaftung von Gebäuden auf der Basis einer ganzheitlichen Strategie, liegt zwischen 80 und 100 Mrd. DM. Teildisziplinen sind das Infrastrukturelle, das Kaufmännische und das Technische GM, wobei der letztgenannte Bereich aufgrund der dahinterstehenden technischen Anforderungen – durchaus nicht von jedem An-



Auf das Gebäudemanagement entfällt ein Volumen von 80-100 Milliarden DM

bieter gleichermaßen beherrscht – das Herzstück des GM ist. Und dessen Volumen beläuft sich nach einer aktuellen Studie der Marketing-Gruppe der Arbeitsgemeinschaft Instandhaltung Gebäudetechnik (AIG) auf 30 Milliarden DM. Ein Drittel davon entfällt auf Instandhaltung

(nach DIN 31 051 sind das Inspektion, Wartung und Instandsetzung), etwa die Hälfte auf Sanierung/Modernisierung und der verbleibende Anteil auf Energiemanagement und sonstige Leistungen. Insbesondere beim Technischen GM bestimmen Fachkompetenz und Qualität die Leistungen – ein Grund dafür, daß in diesem Bereich schon heute die Fremdvergabe überwiegt. Derzeit werden rund zwei Drittel der Dienste an externe Profis vergeben. Die Fachgemeinschaft Lufttechnik im VDMA geht davon aus, daß sich der Anteil der Fremdvergabe weiter erhöhen wird, denn je nach Gebäudeart können externe Dienstleister bei den Kosten der Bewirtschaftung und Unterhaltung von Gebäuden – diese haben oft bereits nach 6-8jährigem Betrieb des Gebäudes dessen Errichtungskosten erreicht – Einsparungen von bis zu 30 % realisieren. Zudem unterstützt das Outsourcing dieser Dienste die Betreiber von Gebäuden bei der Konzentration auf ihr Kerngeschäft.

■ BWT

Auf Wachstumskurs

Die BWT Best Water Technology-Gruppe, Europas führender Wasseraufbereiter, bleibt auch zum Ende des 3. Quartals 1998 auf Erfolgskurs und übertrifft deutlich die Vergleichswerte des Vorjahres. Der konsolidierte Gruppen-Umsatz erreichte Ende September rund 328 Millionen DM, gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Wachstum von 18,4 %. Alle Geschäftsbereiche (Haustechnik, Gewerbe/Industrietechnik, Projekt-Engineering, Service, Armaturen, Schwimmbadtechnik) konnten Steigerungen erzielen. Herausragend entwickelte sich das Projekt-Engineering mit +35,5 %

sowie die Haustechnik mit +22,8 %. Der Betriebserfolg konnte gegenüber dem Vorjahr besonders deutlich um +78,5 % auf 24,5 Millionen DM verbessert werden. Die Sparte Haustechnik profitierte vor allem von der Einführung von AQA total: In den ersten 9 Monaten wurden, so BWT, mit diesem Gerät bereits rund 23 Millionen DM umgesetzt.

sowie die Haustechnik mit +22,8 %. Der Betriebserfolg konnte gegenüber dem Vorjahr besonders deutlich um +78,5 % auf 24,5 Millionen DM verbessert werden. Die Sparte Haustechnik profitierte vor allem von der Einführung von AQA total: In den ersten 9 Monaten wurden, so BWT, mit diesem Gerät bereits rund 23 Millionen DM umgesetzt.

■ FGK

Dr. Burhenne leitet neue Arbeitsgruppe

Die Mitglieder der neu gegründeten Arbeitsgruppe „Reinigung von RLT-Anlagen“ im Fachinstitut Gebäude-Klima, FGK, wählten bei ihrer Sitzung Ende Oktober in Frankfurt Dr. Stefan Burhenne zu ihrem Vorsitzenden. Dr. Burhenne ist Geschäftsführer der LuKaS Luftkanal Reinigungs Service GmbH.



Der neuen, mittlerweile neunten FGK-Arbeitsgruppe gehören Vertreter fast aller führenden Geräteanbieter und Dienstleistungsbetriebe aus dem Bereich der Luftkanalreinigung an. Auf der Basis einer bei der letzten Sitzung verabschiedeten Konzeption soll kurz- und mittelfristig eine intensive Informations-Aufklärungs- und Öffentlichkeitsarbeit realisiert werden, um der Fachöffentlichkeit die „Idee der Luftkanalreinigung“ mit ihrem Facettenreichtum im Hinblick auf Hygiene, rationelle Energieverwendung, Werterhaltung der Anlage etc. bewußt zu machen.

■ Brunata

Lange und Sommer neue Geschäftsführer

Die Brunata Wärmemesser GmbH & Co. KG, München baut ihre Führungsspitze aus. Ditmar Lange (50), bisher stellvertretender Geschäftsführer, wurde zum Geschäftsführer bestellt. Zugleich Richard Sommer (49) zum stellvertretenden Geschäftsführer ernannt. Lange ist für die Bereiche Technik und Abrechnung verantwortlich und vertritt Brunata in allen Gremien, die sich mit der Normung von Meßgeräten und der europaweiten Einführung der Heizkosten- und Wasserkostenabrechnung befassen. Sommer leitet die Aufgabenbereiche Marketing und Vertrieb, EDV und Kundenbetreuung sowie das Auslandsgeschäft. Ditmar Lange und Richard Sommer erweitern die Geschäftsführung von Brunata München zu einer Dreiergruppe mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Dr. Peter Schmucker an der Spitze.

■ MAN

Umsatz leicht gestiegen

Die MAN Brennertechnik konnte im Geschäftsjahr 1997/98 das Umsatzergebnis des Vorjahres leicht verbessern. Trotz eines für Hersteller von Öl- und Gasbrennern rückläufigen Inlandsmarktes stieg der Umsatz auf 40,61 Millionen DM (Vorjahr 40,26 Millionen DM). Insgesamt setzte der Hamburger Brennerhersteller 32 189 Öl- und Gasbrenner (Vj. 32 459) ab. Erfreulich entwickelte sich wie bereits im Vorjahr das Geschäft im europäischen Ausland. Dort konnten 6441 Brenner (Vorjahr 5700) abgesetzt werden. Der Exportanteil stieg auf 20 Prozent. Die Zahl der Mitarbeiter blieb mit 116 konstant. Hauptumsatzträger mit einem Anteil von 22 829 verkauften Einheiten war wie in den Vorjahren der Raketbrenner®.

■ EDE

Fischer neuer Pressesprecher

Ab 1. Januar 1999 zeichnet Matthias Ulrich Fischer beim Wuppertaler Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler (E/D/E) für den Bereich Presse- und Öffentlichkeitsarbeit verantwortlich. Neben der Darstellung des Einkaufsverbandes nach außen wird ein wesentlicher Schwerpunkt seiner Arbeit die aktive Unterstützung der Mitgliedsfirmen in allen Fragen der Kommunikation sein. Unterstützt wird er von Sabine Heusinger.

■ DIYTEC

In Köln trifft sich die Baumarktbranche

Vom 7. bis zum 10. März findet in Köln zeitgleich die DIYTEC und die Internationale Eisenwarenmesse statt. Auch zu sehen sein werden dort wieder SHK-Großhändler, die sich als Logistik-Spezialisten für die Baumarktbranche anbieten und SHK-Markenprodukte in die Baumärkte bringen. Nicht nur vor diesem Hintergrund lohnt sich ein Besuch auf der Kölner Messe. Denn im Rahmen der Eisenwarenmesse kann sich der Handwerker einen guten Überblick über die aktuelle Entwicklung auf dem Werkzeugsektor verschaffen.

■ Wilo

Investiert in elektronische Fertigung

Standortsicherung, zusätzliche Arbeitsplätze und Wettbewerbsvorteile nimmt ein Investitionsvorhaben der Wilo GmbH, Dortmund, ins Visier, das jetzt von der Geschäftsführung verabschiedet wurde. Mit der als größter Einzelinvestition in der jüngeren Geschichte des traditionsreichen Unternehmens bezeichneten Maßnahme will das Unternehmen seine elektronische Fertigung zukunftsorientiert ausbauen. Das mit einem Investitionsvolumen in zweistelliger Millionenhöhe geplante Pro-

jekt umfaßt mehrere Bereiche. Auf dem Betriebsgelände entsteht eine zusätzliche Fertigungshalle mit etwa 1500 m² Nutzfläche, die im Herbst 1999 bezogen werden soll. Weiterhin wird ein Wilo-Bildungszentrum eingerichtet, das dem höheren internen und externen Schulungsbedarf dient. Und nicht zuletzt werden die Bereiche Forschung und Entwicklung sowie Dienstleistung erweitert, um das bisher entwickelte Know-how zu konzentrieren und weiter auszubauen.

■ IBP

Schmidt in leitender Funktion

Um den bereits bestehenden Kontakt zum Handwerk und den Branchenvertretungen weiter zu intensivieren, hat die IBP Deutschland jetzt Günther Schmidt (51) mit der Leitung des Bereichs Schulung, Training und Verbandsarbeit betraut. Günther Schmidt, der als Spezialist für Kupferinstallationen gilt und in diesem Sektor über ein umfangreiches Know-how verfügt, ist seit 1963 im Unternehmen und war in den unterschiedlichen Funktionen bei Bänninger/IBP tätig. Zuletzt zeichnete er sich innerhalb der IBP-Gruppe als European Quality-Manager verantwortlich. Schmidt will vor allem auch die Unternehmensphilosophie des „lebendigen Hauses“, das den Wandel der IBP vom Komponenten- zum Systemanbieter deutlich macht, in die unterschiedlichen Branchengremien tragen.

■ Buderus

Paketaktion Herbst '98

Mit verkaufsfördernden Maßnahmen unterstützt die Buderus Heiztechnik GmbH ihre Marktpartner während der kommenden Wochen. Bis zum 28. Februar 1999 läuft die „Paket-

aktion Herbst '98“. Hier werden spezielle Systemlösungen angeboten, die dank der optimal aufeinander abgestimmten Komponenten eine besonders zeit- und kostensparende Installation ermöglichen. Um die unterschiedlichsten Bedarfsfälle abzudecken, gehören nicht nur bodenstehende Heizkessel, sondern auch wandhängende Heizgeräte zum Paketangebot. Neben dem Wärmeerzeuger selbst beinhalten die Buderus Heizungsapakete auch umfangreiches Zubehör. Für den jeweiligen Anwendungsfall können Pakete mit Speichern unterschiedlicher Baureihen, Regelgeräten und sonstigem Zubehör ausgewählt werden. Günstige Finanzierungsmodelle komplettieren die Herbstangebote. In Kooperation mit der BHW Bank AG bietet Buderus neue, noch günstigere Zinssätze für die Heizungs- und Badmodernisierung an. Bei dieser speziellen Finanzierung wird ein effektiver Jahreszins ab 2,9 Prozent gewährt.

■ Schell

Ventil-Kombination in einem Karton

Ein Eckregulierventil mit einem Kombi-Eckventil kann man bei Schell jetzt in einem Karton unter einer gemeinsamen Bestellnummer beziehen. Die Ventile gehören zur Comfort-Serie und haben selbstdichtende Anschlußgewinde (ASAG) sowie ein Fettkammeroberteil zum



Das Eckregulierventil und Kombi-Eckventil gibt es bei Schell im Doppelpack

Schutz der Spindel vor kalkhaltigem Wasser. Das Kombi-Eckventil ist mit einem Rückflußverhinderer ausgestattet. Zur Einführung der Ventil-Kombination verlost Schell 222 Lederfußbälle und eine Reise für zwei Personen vom 11. bis zum 13. Juni zum DFB-Pokalendspiel nach Berlin. Schell übernimmt die Kosten einschließlich der Anreise, Übernachtung und Karten für das Endspiel, sowie Abendprogramm und Stadtrundfahrt. Einsendeschluß ist der 26. Februar 1999. Teilnahmekarten gibt es im Fachgroßhandel oder direkt bei: Schell, 57462 Olpe, Telefon (0 27 61) 89 21 87, Telefax (0 27 61) 89 22 00.

■ IBP

Angebots- und Servicekette geschlossen

Mit der Mitte Juli 1998 erfolgten Akquisition der Schubert & Salzer Ingolstadt Armaturen rundete die IBP-Gruppe ihr Angebot im wichtigen Geschäftsbereich „Installationstechnik“ ab. Für Reiner Eisenhut, Geschäftsführer der IBP Deutschland, schließt sich in der Bündelung des umfangreichen Know-hows der beiden Unternehmen „der Kreislauf des lebendigen Hauses, in dem wir Handel wie Handwerk Konzepte, Systeme und Produkte für die Haustechnik aus einer Hand bieten.“ Die IBP, die sich in den vergangenen Jahren von einem klassischen Komponentenhersteller zu einem umfassenden Systemanbieter mit verschiedenen Verbindungstechnologien und -produkten profiliert hat, bietet seit dem Zusammenschluß mit Schubert & Salzer das Ingolstädter Komplett-Programm (Absperr-, Verteiler- und Sicherheitsarmaturen) innerhalb eines erweiterten Produktportfolios an. Der hohe Bekanntheitsgrad, über den Schubert & Salzer traditionell vor allem im süddeutschen Raum verfügt, soll

durch die besonderen Möglichkeiten des IBP-Vertriebsnetzes und durch gezielte Marketingmaßnahmen auf überregionaler Ebene zum Tragen kommen. Die Einbindung des bayerischen Unternehmens in die IBP, soll im Frühjahr 1999 abgeschlossen sein. Am Schubert & Salzer-Standort Ingolstadt wird die IBP die Bereiche Produktentwicklung und Einkauf konzentrieren.

■ IWO

Bundesweites Netz der Mineralölhandelsbetreuer steht

Zur jährlichen Mitgliederversammlung trafen sich die IWO-Mitglieder, 31 Unternehmen der Mineralölwirtschaft und der Gesamtverband des Deutschen Brennstoff- und Mineralölhandels e.V. (gdbm), gestern in Hamburg. Im Mittelpunkt des Treffens stand das neue Konzept der IWO-Handelsbetreuer. 19 Handelsbetreuer unterstützen bereits aktiv den Mineralölhandel vor Ort. Weitere sechs werden ab Januar 1999 gezielt auf ihre künftige Tätigkeit im Wärmemarkt vorbereitet. Damit ist der in 1997 von der IWO-Mitgliederversammlung gefaßte Beschluß zum Aufbau einer IWO-Handelsbetreuer-Organisation erfolgreich umgesetzt worden. IWO will mit den zusätzlichen personellen Kapazitäten vor allem dazu beitragen, die Kundenkommunikation des Mineralölhandels in Zusammenarbeit mit dem Heizungsfachhandwerk im lokalen und regionalen Wärmemarkt zu intensivieren. Zu den Schwerpunktaufgaben der IWO-Handelsbetreuer zählen:

- Beratung zur Erfassung markt- und kundenbezogener Daten
- Empfehlung konkreter Maßnahmen zur Kundenkommunikation
- Aktive Unterstützung / Begleitung der Kooperation zwischen Mineralölhandel und Heizungsfachhandwerk vor Ort
- Empfehlung geeigneter Gemeinschaftsaktionen (z.B. Print- und Hörfunkwerbung)

Damit ist nach Ansicht der IWO-

Mitglieder ein wichtiges Instrument geschaffen worden, um im wettbewerbsintensiven Wärmemarkt erfolgreich agieren zu können und die Marktanteile der Ölheizung im Gebäudebestand zu stabilisieren. Wesentliche Voraussetzung für den gemeinsamen Erfolg sei allerdings ein hohes Maß an Akzeptanz und die Bereitschaft des Mineralölhandels, sich aktiv in dieses Konzept einzubringen und gemeinsam erarbeitete Ideen umzusetzen.

■ RMS Stuttgart Impressionen in . . .

. . . Klempnertechnik präsentieren auch im neuen Jahr wieder die Schüler der Meisterklasse 1998/99 an der Robert-Mayer-Schule Stuttgart. Die Ausstel-



Meisterstücke nach individuellen Ideen „frisch gebackener“ Klempnermeister sind im Januar in Stuttgart zu sehen

lung der individuell ausgewählten Objekte findet vom 17. bis 23. Januar im Treffpunkt Rotenbühlplatz im Stuttgarter Westen statt. In der Zeit von 15.00 bis 18.00 Uhr wird sie durch die Meisterschüler und ihre Fachlehrer fachkundig betreut. Die Meisterstücke der vergangenen Jahre fanden stets große Aufmerksamkeit und waren oft auf den verschiedenen Ständen der Verbände, Halbzeughersteller und Händler bei regionalen, nationalen und internationalen

Messen und Fachausstellungen zu bewundern. Die besten Stücke sollen zu einem späteren Zeitpunkt in einer Sonderausstellung des Europäischen Klempner- und Kupferschmiedemuseums im fränkischen Karlstadt bei Würzburg zu sehen sein.

■ Wilo

In acht Seminaren 300 Fachleute

In einem flächendeckenden Programm absolvierte die Wilo GmbH, Dortmund, im zweiten Halbjahr des Jahres 1998 ein umfassendes Seminarprogramm zum Thema Regen- und Betriebswassernutzung. Ausgehend von der Tatsache, daß ein durchschnittlicher Haushalt pro Person täglich 145 Liter Trinkwasser verbraucht und davon zu einem großen Anteil Regenwasser nutzen könnte, sprachen die Referenten wichtige Themen an, die in der Branche künftig dominierende Beratungsqualität haben sollten. An den acht Seminaren nahmen zusammen rund 300 Fachleute aus der Sanitärbranche teil.

■ Karlsruhe Betriebswirt des Handwerks

Am 25. Januar 1999 beginnt an der Heinrich-Meidinger-Schule in Karlsruhe zum zwölften Mal das Aufbau-seminar zum „BdH“. Innerhalb von 4 Monaten werden praxisorientiert und branchenbezogen Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft, Personalwirtschaft sowie Recht und Steuern unterrichtet. Das Seminar wurde auf Anregung der Praxis von Lehrern der Bundesfachschule auf der Basis der bewährten ITB-Seminare konzipiert. Durch Erweiterung ihrer betriebswirtschaftlichen Kenntnisse und durch Vermittlung von Managementwissen und Führungstechniken werden die Seminarteilnehmer befähigt, an betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten orientierte Entscheidungen zu treffen und für ihren Betrieb

optimale Problemlösungen zu finden. Ihr Betrieb erhält dadurch eine bessere Wettbewerbsfähigkeit und höhere Zukunftssicherung. Träger des Seminars ist das Berufsförderungswerk des Zentralverbandes Sanitär-Heizung-Klima. Die Organisation liegt bei der Bundesfachschule und dem ITB; die Referenten sind Unternehmensberater und Fachleute aus der SHK-Branche. Die Prüfung wird vor einem Prüfungsausschuß der Handwerkskammer Karlsruhe abgelegt. Der erfolgreiche Absolvent erhält eine Urkunde und ein Zeugnis, welche ihm die Führung der Qualifikationsbezeichnung Betriebswirt des Handwerks zuerkennen.

■ Doppelpack Zwei Top-Referenten, zwei Erfolgsmethoden

Die Veranstaltung „Die Märkte der Zukunft souverän im Griff“ ist der Auftakt einer strategischen Allianz und Ideenbörse zwischen SchmidtColleg und Geffroy Clienting. Ziel soll es sein, Führungskräften und Unternehmern neue Ideen und Methoden sowie eine starke Motivation zu einer Neuorientierung auf kommende Aufgaben und Märkte zu liefern. Am 15. Januar 1999 werden in Stuttgart dazu Bestsellerautor und Vertriebsexperte Edgar K. Geffroy sowie Josef Schmidt, „Erfinder“ von Unternehmerenergie, gemeinsam auftreten. Unter dem Titel „Machen Sie Ihre eigene Firmekonjunktur – wie Sie konjunkturunabhängig erfolgreich werden“ referiert Schmidt. Anschließend präsentiert Geffroy seine Gedanken zum Thema „Das Ende des Kunden – der Beginn einer langen Partnerschaft“. Ausführliche Informationen dazu gibt es vom SchmidtColleg, 95445 Bayreuth, Telefon (09 21) 80 90, Telefax (09 21) 8 09 34.