

Das Jahr 1998 in Kürze

# SBZ-Branchenfokus

Mit einer zuvor nie gekannten Geschwindigkeit liefen 1998 Konzentrations-, Veränderungs- und Umverteilungsprozesse quer durch die Branche ab. Selten wurden Machtspiele so offen ausgetragen. Nicht immer waren die Karten dabei gleichmäßig verteilt. Mancher versuchte, seine prekäre Lage auf Kosten anderer zu schönen. Und mittendrin eine kleine technische Sensation: Erstmals wurde offiziell die Wirksamkeit von physikalischen Wasserbehandlern bestätigt. Unsere kompakte Zusammenfassung hilft, im Strudel der Ereignisse den Überblick zu behalten.



Angesichts der geplanten Senkung der Großhandels-Bruttopreise verdunkelte sich der weiß-blaue Münchner Himmel

Es herrscht ein rauher Wind im SHK-Markt“, stellte **ZVSHK-Präsident Heinz-Dieter Heidemann** in seiner SBZ-Neujahrsansprache fest. Eine verschärfte Wettbewerbssituation stelle die Partnerschaften im traditionellen Vertriebsweg auf die Probe. Dessen Erfolgsstory könne nur fortgeschrieben werden, wenn der Konsens der arbeitsteiligen



ZVSHK-Präsident Heinz-Dieter Heidemann forderte die Partner im traditionellen Vertriebsweg zum kooperativen Marketing auf

Kooperation erhalten bliebe. Im Zuge einer stärkeren Dienstleistungs- und Kundenorientierung komme es aber in zunehmendem Maße zu Übergriffen von Marktpartnern auf die Tätigkeitsgebiete des SHK-Handwerks. Angesichts gar nicht so schlechter Aussichten für die Branche und vieler zukunftsweisender Geschäftsfelder, komme es in Zukunft wesentlich darauf an, ob es den Marktpartnern mit einem kooperativen Marketing gelingt, die Chancen gemeinsam zu nutzen, statt sich gegenseitig beim Kunden den Rang abzulaufen. Wie nicht zuletzt zahlreiche Leserbriefe in den folgenden Ausgaben belegten, hat die SBZ im Januar mit einem Streitgespräch über die geplante **Großhandels-Bruttopreissenkung** in Bayern in ein Wespennest gestochen. Dabei war es der Redaktion gelungen, mit Peter Mönner und Felix Nistler von der Münchner Innung sowie Richter & Frenzel-

Geschäftsführer Walter Kwapil und DGH-Vizepräsident bzw. Gienger-Geschäftsführer Heinz Wippich, zwei in dieser Frage scheinbar unvereinbare Fraktionen an einen Tisch zu bekommen. Die Handwerksvertreter verbateten sich dabei – wie übrigens der Großhandel auch von Industrieseite – eine Bevormundung bei ihrer unternehmerischen Kalkulationsfreiheit. Während sie den Standpunkt vertraten, daß die geplante Preissenkung jeglicher Notwendigkeit entbehre und die bisherigen Spannen für das Handwerk überlebensnotwendig seien, konterte die Großhandelsseite mit dringendem Reaktionsbedarf auf das Preisniveau vertriebswegs frem-

der Anbieter. Zu einem Konsens kamen die beiden Parteien während des Münchner Gespräches nicht. Erst nach einem monatelangen heftigen Schlagabtausch sollten Mitte des Jahres erste Ergebnisse folgen.

## Die SBZ meldet

- Führungswechsel beim DSI
- Wolfgang Ernst neuer Mepa-Verkaufsleiter
- Veränderungen im IWO-Vorstand
- Nürnberger Bund jetzt AG statt Genossenschaft
- BWT übernimmt Salzburger Thyssen-Tochter Aqua Engineering
- 1. Ölfachtagung von Handwerk und Mineralölhandel in Ulm
- Wendelin von Boch übernimmt Vorstandsvorsitz bei Villeroy & Boch
- Franz Haniel & Cie. GmbH übernimmt das Ruder bei Boco
- Niederländische Pijl B.V. übernimmt Aktienmajorität bei Triton-Belco
- Großhandelskooperation Union Haustechnik (UHT) mit neuer Spitze
- BIS-Walraven übernimmt Mengering von Friatec
- Deutscher Klempner-Einkauf (DKE) nach Bremen umgezogen



**M**it einer **TV-Werbeaktion**, in der Endkunden die Montage einer Thermostatarmsatur zur Probe angeboten bekamen, machte Grohe im Februar von sich reden. Die weit über eine Million teuren Fernsehspots sollten zusätzliche Millionenumsätze bringen. Tatsächlich verdoppelte sich der Thermostatabsatz im Vergleichszeitraum auf 9000 Stück. Über 7000 Anfragen wurden nach Aussage von Grohe-Chef Dr. Michael Pankow über das eingeschaltete Call-Center an die 2159 an der Aktion beteiligten Handwerksbetriebe weitergeleitet. Rund zwei Drittel führten zu Testeinbauten. Bei acht von zehn Thermostatverkäufen ergaben sich Anschlussgeschäfte. Die Rücknahmequote lag unter einem Prozent. Allerdings mußte der Handwerker dann den Thermostat



Photorealistische Abbildung eines Badplanungsprogramms

kostenlos wieder aus- und die alte Armatur einbauen. Vor dem Hintergrund eines sich im Wandel befindlichen Sanitärmarktes, in dem längst die berühmte normative Kraft des Faktischen wirkt, stellte Dr. Peter Greipel in der SBZ 4/98 Konzepte vor, die bewirken sollen, daß das Dreierbündnis über die Jahrtausendwende hinaus eine

Existenzberechtigung erhält. **Integriertes Handwerkermarketing** wurde dabei als Rettungsanker für den dreistufigen Vertriebsweg favorisiert, der inzwischen nach aktuellen GfK-Sample-Erhebungen bereits 40 Prozent seines Marktanteils an fachfremde Vertreter abgeben mußte.

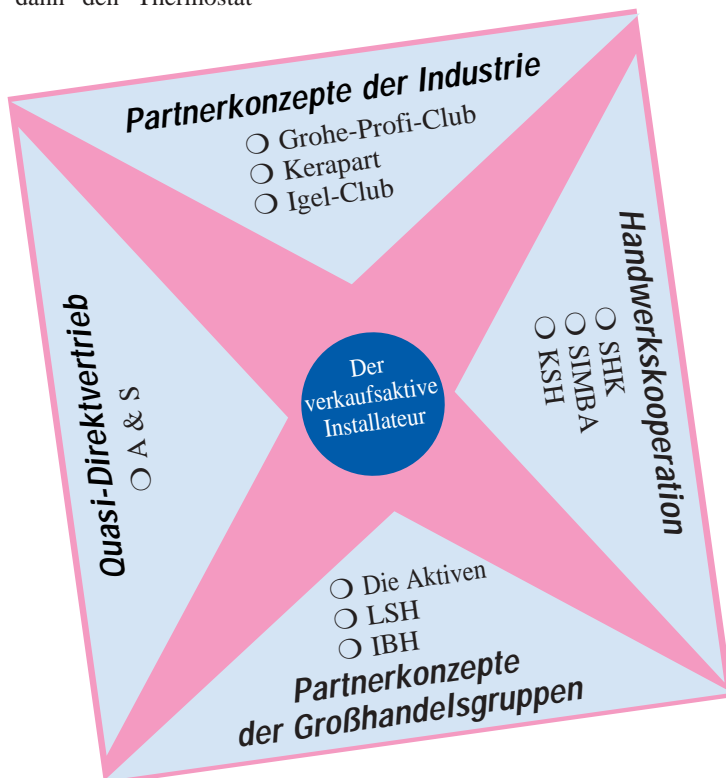
Wie sich der deutsche Badausstattungsmarkt für externe Betrachter darstellt, zeigten die **Studien und Prognosen des englischen Marktforschungsinstitutes MSI** für den Zeitraum von 1992 bis 2001. Interessant waren dabei neben einer Gesamtbetrachtung und einer Herstellerübersicht vor allem auch die produktbezogene Splitting in Teilmärkte sowie die Vertriebswege.

Außerdem war im Februar eine aktuelle **Marktübersicht über Badplanungssoftware** in der SBZ. Dabei ist die Zahl der ge-

listeten Produkte auf 13 angewachsen. Erstmals waren auch zwei Anbieter dabei, die ihre Wurzeln in der Möbelbranche haben. Neben dem breiteren Angebot, einem angeglichenen Preisniveau und dem stärkeren Wettbewerb zeichnete sich ab, daß die Vermarktung der Badplanung als Dienstleistung für den Kunden stärker als bisher in den Mittelpunkt rückt.

## Die SBZ meldet

- Gentner Verlag bringt „bav“, ein einzigartiges Marketing-Fachmagazin für den Sanitär- und Heizungseinzelhandel heraus
- Peter Stamm neuer Vertriebsleiter Deutschland bei Wilo
- Rainer Seifert zum Hummel-Geschäftsführer berufen
- Kölner Vermögensverwaltungsgesellschaft und Banktochter Poseidon übernimmt Aktienmehrheit von Friatec
- GEA AG verkauft Pollrich GmbH an DLK-Ventilatoren
- Dr. Uwe Schwarting neuer DGH-Geschäftsführer
- Uponor kauft Rolltec GmbH sowie amerikanische Stadler Corporation Inc. und erwirbt 50 % der dänischen PentaCom A/S
- Franzose erfindet Toilette, die sich erst nach dem Händewaschen öffnet
- BWT übernimmt Kennicott Water Systems Limited von der Rolls Roys Industrial Power Group
- Triton-Belco übernimmt Teile des Sanitärhandels Müller + Beutler
- Eugen Kapfenstein, Ehrenvorsitzender des FV-SHK Baden-Württemberg, gestorben



*Ist integriertes Handwerkermarketing der Rettungsanker für den dreistufigen Vertriebsweg?*



März  
6  
Freitag

März  
20  
Freitag

Nach erfolgreichem Abschluß des Pilotprojektes konnte die SBZ im März die ersten „Elektrofachkräfte für festgelegte Tätigkeiten im SHK-Handwerk“ in Berlin und Umgebung vorstellen. 24 Meister und Gesellen absolvierten den vom ZVSHK in Absprache mit der zuständigen Berufsgenossenschaft konzipierten Lehrgang und erhielten damit die offizielle Berechtigung für die Verdrahtung installierter Anlagen.



Während sich Handel und Handwerk um Bruttopreise stritten, überzogen Baumärkte im Frühjahr mit neuen Markenpreis-Kampagnen das Land



Am Beispiel des Fachverbandes Hessen zeigte die SBZ im März, wie FV, Innungen und Mitgliedsbetriebe das Internet als real einsetzbares und brauchbares Marketinginstrument nutzen können

Modelle ebenso eingegangen wie auf die fachgerechte Anlagenberechnung sowie Berechnung und Auslegung der „kleinen Regelkünstler“.

Ebenfalls in Berlin fand eine **Tagung zum Thema Contracting** statt. Vor dem Hintergrund, daß die Entwicklung in Wohnungsbau und Energieversorgung von der klassischen Arbeitsteilung immer mehr zur kompletten Dienstleistung aus einer Hand führt, wurde über

die Beteiligung des Handwerks am wachsenden Markt der Energiedienstleistung diskutiert. Um neben Generalunternehmern, Anlagenherstellern, Gebäudedienstleistern, Facility-Managern sowie Energieversorgungsunternehmen bei der Planung, Finanzierung, Ausführung und Betreuung von Gebäudeenergieanlagen zum Zuge zu kommen, wurde gefordert, daß sich Handwerksbetriebe von traditionellem Denken und überkommenen Strukturen lösen. Angesichts der Komplexität der Aufgabenstellung sei eine Kooperation mittelständischer Betriebe untereinander oder im Verbund mit Finanzie-

rungspartnern unverzichtbar. Verschiedene Kooperationsmodelle und Erfahrungsberichte mittelständischer Energiedienstleister zeigten, wie das Handwerk den Generalunter- und -übernehmern Paroli bieten kann. Außerdem brachte die SBZ in Ausgabe 5/98 eine **Marktübersicht aller gängigen mecha-**



Auf 12 Seiten stellte die SBZ 5/98 jeweils 16 Eckdaten der 44 Thermostatventile von 14 Herstellern gegenüber

nisch-hydraulischen Heizkörper-Thermostatventile. Dabei wurden auf 12 Seiten die Produkte von 14 Herstellern bezüglich 16 Eckdaten wie Vertriebs-schiene, Bauart, Gewindegröße, Fühlerart, lieferbare Varianten, Voreinstellung,  $k_v$ -Wert, Nenn-durchfluß, Hysterese, CEN-Konformitätszeichen und Registernummer gegenübergestellt. Im begleitenden Text wurde auf Besonderheiten der einzelnen

## Die SBZ meldet

- Thyssen Handelsunion will Thyssen Schulte Bautechnik an New Yorker Investorengruppe Clayton, Dubilier & Rice verkaufen
- Gerald Caller neuer Pneumatex-Geschäftsführer
- HWO-Novelle beschlossene Sache
- Burgbad erwirbt Mineralguß-Hersteller BKI
- Techem will an die Börse gehen
- Vaillant beteiligt sich an der portugiesischen Manuel J. Monteiro & Ca. Lda. (Junex)
- Bernd Krüger und Holger Meibes sind neue Geschäftsführer der Gebr. Meibes GmbH
- Bundesumweltministerin Dr. Angela Merkel eröffnet Intherm
- Duravit investiert 7 Millionen am Standort Hornberg
- FVSHK Hessen stellt umfassendes Servicepaket zum Thema Internet vor
- Karlsruher Heinrich-Meindinger-Schule qualifiziert ukrainische Handwerker
- BHKS und ZVSHK gründen gemeinsame Initiative in Sachen Klima



April  
10  
Freitag

April  
24  
Freitag

**H**andwerkerservice durch anerkannte Meisterbetriebe vor Ort im Obi-Markt“, lautete die Werbeschlagzeile zur Eröffnung eines neuen Baumarkt-Konzeptes in Augsburg, das die SBZ in der Ausgabe 7/98 vorstellte. Auf 20 500 m<sup>2</sup> Grundfläche werden dort nicht nur preisaggressive Baumarktartikel angeboten, sondern zusätzlich ein hochwert-

Obi-System derzeit 25 regionale Meisterbetriebe der unterschiedlichsten Gewerke – darunter auch Sanitär und Heizung – für sich arbeiten. Relativ kurzfristig soll das Handwerkerservice-Konzept an 100 Standorten in Deutschland verwirklicht werden.

Ein weiteres Top-Thema im April war die Gründung der **Initiative Einzelhandel Bad in Deutschland**. Mit Bad & Heizung, Bagnoline, KHS, SIMBA und SHK schlossen sich fünf Einzelhandelskooperationen mit rund 1000 Mitgliedsbetrieben zusammen, um die

Interessen des beim Handwerk angesiedelten ausstellungsorientierten Badeinzelhandels mit Nachdruck zu vertreten. Übergeordnetes Ziel sei es, der dritten und marktnahen Kraft der Sanitärbranche endlich Gehör zu verschaffen. Denn bisher werde die besondere Situation der Einzelhändler mit eigener Ausstellung bei Gesprächen mit Großhandel und Industrie zu wenig berücksichtigt. Gefordert wurden ein Vorsprung gegenüber Betrieben ohne Ausstellung und branchenfremden Anbietern sowie innovative und exklusive Vermarktungsstrategien.

Nachdem die Branche sich eineinhalb Jahre ohne Gemeinschaftswerbung leistete, wurde im April die neue **VDS-Gemeinschaftswerbung** präsentiert. Zum ersten Mal beteiligten sich

#### Anzeigenmotiv der pfiffigen VDS-Gemeinschaftswerbung 1998

ges Fachhandels-Markensortiment, zu dem auch eine großzügige Bäderausstellung mit deutschen Markenprodukten gehört. Um den Kunden Beratung, Material und fachmännische Montage gleich unter einem Dach anbieten zu können, läßt das neue

**Komplettleistung aus einer Hand – einschließlich Montage durch Meisterbetriebe – will OBI seinen Kunden demnächst an 100 Standorten in Deutschland bieten**

alle Vertriebswegstufen finanziell am ungewöhnlich frechen und progressiven Marktauftritt. Unter dem durchgängigen Motto „Die deutschen Badprofis – Meister, Marke, Fachausstellung“, können Endverbraucher per Telefon-Hotline zum Ortstarif Hersteller- und Produktunterlagen anfordern sowie Adressen von Großhandelsausstellungen oder Handwerkern in ihrer Nähe erfahren.

Außerdem stellte die SBZ im April auf 8 Seiten ausführlich die Hintergründe der **neuen Handwerksordnung**, alles über die neuen Berufsbezeichnungen sowie die Auswirkungen für die Branche vor.



Die Initiatoren der neugegründeten Bad-Einzelhandelsinitiative vertreten 1000 verkaufsfähige Handwerksbetriebe mit Badausstellung

#### Die SBZ meldet

- Franchisegruppe Bad & Heizung startet Marketingoffensive 9-Sterne-Garantie
- Zufriedenheit der Heizungsbauer mit ihren Lieferanten wurde schlechter
- Gütegemeinschaft Messing-Hahnverlängerungen e.V. in Düsseldorf gegründet
- ZVSHK gründet Initiativkreis Zentralstaubsauganlagen
- Paradigma-Chef Alfred T. Ritter vom WWF zum Ökomanager gewählt
- Dr. Günter Stoll neuer technischer Leiter bei Grünbeck
- Grundfos übernimmt italienische Leader-Pumps
- Viega eröffnet Seminarcenter in Thüringen
- Altenberger Zink eröffnet Büro in München

Mai 8 Freitag  
Mai 22 Freitag

Ganz im Zeichen der physikalischen Wasserbehandlung standen die Maiaufgaben der SBZ. Sie präsentierten rund eineinhalb Jahre nach Vorstellung des DVGW-Arbeitsblattes W 512 „Verfahren zur Beurteilung der Wirksamkeit von Wasserbehandlungsanlagen zur Verminderung der Steinbildung“ die ersten Prüfergebnisse des Karlsruher Technologiezentrums Wasser. Für manche sehr überraschend, wurde dabei drei physikalischen Wasserbehandlern ein DVGW-Prüfzeugnis über einen mindestens 80prozentigen Wirksamkeitsfaktor ausgestellt. Also erstmals von offizieller Seite die Wirksamkeit von chemiefrei arbeitenden Wasserbehandlern bestätigt. Ein positiv geprüftes Gerät war in

der getesteten Version sogar schon am Markt erhältlich.

Als die SBZ von allen 14 beteiligten Firmen konkrete Unterlagen und **Original-Untersuchungsergebnisse** anforderte, stand das Redaktionstelefon nicht mehr still. Eine Firma wollte plötzlich nicht mehr am Versuch teilgenommen haben, andere verweigerten die Herausgabe von Informationen und äußerten sich statt dessen lieber ausschweifend über den Wettbewerb und dessen „Methoden“. Dritte wiederum zweifelten schlicht die Prüfergebnisse der von Dr. Ivo Wagner geleiteten DVGW-Prüfstelle Wasser an und unterstellten ihm unlautere Interessen. Dennoch brachte die SBZ eine ausführliche Übersicht mit den Eckdaten aller nach W 512 geprüften Geräte sowie einen Hin-

SBZ-Übersicht der nach W 512 geprüften Geräte

Das Diagramm zeigt eine detaillierte Tabelle mit mehreren Spalten, die Informationen über geprüfte Geräte enthalten. Die Spaltenüberschriften sind teilweise: 'Hersteller', 'Gerätetyp', 'Prüfungsergebnis', 'Prüfungstermin', 'Prüfer', 'Anlage', 'Wirkungsfaktor'. Die Tabelle ist in mehrere Abschnitte unterteilt, die durch rote Linien getrennt sind. Ein handschriftliches Notizfeld ist über die Tabelle gelegt.

tergrundbericht zu den Karlsruher Versuchen. Der Fairneß halber erhielten die beteiligten Unternehmen im Anschluß daran die Möglichkeit, die Ereignisse um die **DVGW-Prüfungsreihe W 512 aus Sicht der Hersteller** zu schildern. Was sie mit zum Teil sehr blumigen und phantasievollen

**Manche Hersteller informierten in der SBZ-Übersicht der nach W 512 geprüften Geräte nur sehr zurückhaltend**

## Die SBZ meldet

- Viessmann beteiligt sich am Schweizer Wärmepumpen-Hersteller Saurer Thermotechnik AG
- Robur firmiert jetzt unter Gesellschaft für GasKlima mbH
- SML-Preise im Keller
- Rainer Berkmann von Ikarus-Solar neuer Präsident der European Solar Industry Federation (ESIF)
- Muhr (u. a. Diatherm) übernimmt Baufa-Werke
- Bad & Heizung in der Sparte Handwerk auf Platz 1 in der Franchisegeber-Hitliste
- Frank Pohlmann wird in vierter Generation Obermeister der Innung Ennepe-Ruhr
- Mehr BAföG für Meister
- Streitigkeiten zwischen Viessmann und IG Metall außergerichtlich beendet
- Baumarkt Hornbach bietet Markenprodukte bekannter Hersteller als Wunschbad-Set an
- Ludwig Ruckelshausen wurde 75
- Alle 98er SHK-Produkte mit dem Roten Punkt für Designqualität



**Dem Magnetismus wurden bei der Wasserbehandlung immer wieder unterschiedliche Wirkungen attestiert**

len Schreiben auch redlich nutzen. Außerdem ergänzte ein Fachbeitrag über die **historische Entwicklung und Arbeitsweisen physikalischer Wasserbehandlungsgeräte** sowie den aktuellen Stand der weltweiten wissenschaftlichen Forschungen das heiße Thema, dem in den nächsten SBZ-Ausgaben engagierte Leserbriefe folgten.

Technologietzentrum Wasser (TZW) Karlsruhe Prüfstelle Wasser DVGW

Seite 2 TZW-Az.: CA 015/98

3. Ergebnisse der analytischen Auswertung

Erste Versuchsreihe (Interne Versuchsnummer 17-II), Anlagen 2 und 4 als Blindstrecken

	Anlage 1	Anlage 2	Anlage 3	Anlage 4
Ca <sup>2+</sup> + Mg <sup>2+</sup> [mol]	0,059	0,321	0,041	0,285
Heizwendel	0,004	0,314	0,002	0,321
Behälterwand	0,016	0,221	0,008	0,272
Rückstand > 500 µm	0,079	0,856	0,051	0,878
Gesamtsumme				

Zweite Versuchsreihe (Interne Versuchsnummer 18-II), Anlagen 1 und 3 als Blindstrecken

	Anlage 1	Anlage 2	Anlage 3	Anlage 4
Ca <sup>2+</sup> + Mg <sup>2+</sup> [mol]	0,476	0,019	0,424	0,033
Heizwendel	0,268	0,001	0,302	0,002
Behälterwand	0,250	0,006	0,277	0,006
Rückstand > 500 µm	0,984	0,026	1,003	0,041
Gesamtsumme				

$$\text{Wirksamkeitsfaktor } fw = \frac{M[\text{Ca}^{2+} + \text{Mg}^{2+}]_{\text{unver}} - M[\text{Ca}^{2+} + \text{Mg}^{2+}]_{\text{min}}}{M[\text{Ca}^{2+} + \text{Mg}^{2+}]_{\text{min}}} = 0,95$$

Bemerkungen: Keine Besonderheiten

Geprüft durch Herrn Schmidt / Schemmann

Karlsruhe, den 07.04.1998

Dr. Ivo Wagner

Die Veröffentlichung des Untersuchungsberichtes (vollständig oder in Auszügen) ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Prüfstelle zulässig.

Das Technologietzentrum Wasser ist eine Einrichtung des DVGW/Deutscher Verein für Gas- und Wasserwesen e.V.

Karlsruher Straße 64 D-76139 Karlsruhe Telefon: +49(0)71 311 63-0 Telefax: +49(0)71 311 63-60

**Erstmals bestätigte mit dem DVGW/TZW eine neutrale und von allen Seiten anerkannte Stelle die Wirksamkeit von physikalischen Wasserbehandlern**



Juni  
5  
Freitag

Juni  
19  
Freitag

Den Bogen überspannt haben nach Meinung des Münchner Handwerks bayerische Großhändler, als sie im Hau-Ruck-Verfahren über die Köpfe ihrer Kunden die neuen Bruttopreislisten einführen wollten. Nach Berechnungen der Münchner Innung würden diese einen durchschnittlichen Sanitärbetrieb nämlich jährlich rund 100 000 DM kosten. Außerdem würden die Bayern dann mit einer der niedrigsten Spannen und den zweithöchsten Nettopreisen im bundesweiten Vergleich ganz hinten stehen, stellten Obermeister **Peter Mönner** und sein Stellvertreter **Felix Nistler** von der Münchner Innung fest. Der geschlossene Widerstand des Handwerks, die Ankündigung eigener Innungspreislisten und eine gezielte Einkaufsteuerung sorgten im Juni dafür, daß ein Riß durch Münchens Großhandelsszene ging. Anders als die beiden „Großen“, wollten kleinere Händler auf Kundenwunsch nun doch lieber wieder zur alten Bruttoliste zurück.



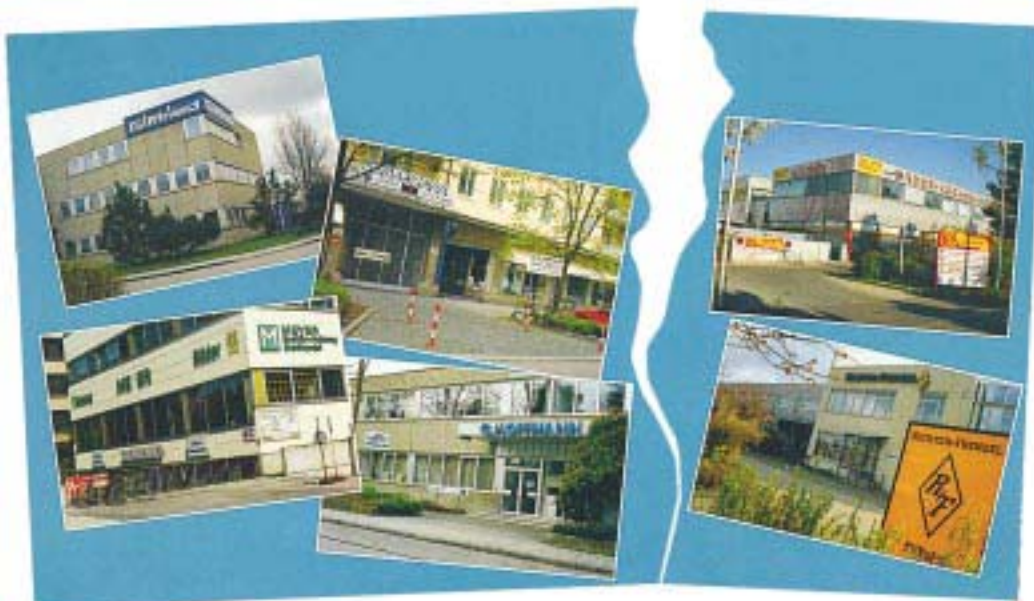
Um die Einführung leistungsgerechter Rabattstrukturen ging es bei einer Diskussionsrunde anläßlich der Jahrestagung von Bad & Heizung

Ebenfalls um Preis- und Rabattstrukturen innerhalb des traditionellen Vertriebswegs ging es bei der Jahreshauptversammlung der Handwerkerkooperation Bad & Heizung. Hochkarätige Industrievertreter sprachen sich für einen durchgängigen Marketing- und Logistikverbund, differenzierte Strukturen und gegen das Durchreichen von Rabatten aus. Auch die Leistungsunterschiede des Großhandels müßten in die **Rabatt-Differenzierung** einbezogen werden. Keine Lösung hatten die Hersteller aber für den beim Handwerk angesiedelten Bad-Einzelhandel mit Ausstellungsräumen. Der Großhandel sei jedoch wild entschlossen, differenzierte Konditionen einzuführen. Allerdings versuchten

einige Händler auch die Gunst der Stunde zu nutzen, indem sie ihre Hausmarken mit größeren Rabatten ausstatteten. Kritisiert wurde auch die Zurückhaltung des Handels beim Rationalisierungselement Edifact. Obwohl diese Technik ein enormes Kostensenkungspotential für die gesamte Branche beinhaltet, fürchte der Handel wohl die Durchgängigkeit und Transparenz. Außerdem berichtete die SBZ im Juni über den Abschluß des ersten **Gemeinschaftsseminars „Fit fürs Ehrenamt“** der Fachverbände Bayern, Baden-Württemberg, Sachsen und Sachsen-Anhalt sowie die gemeinsame Aktion **„Heizungsmodernisierung 1998“** der Stuttgarter Neckarwerke und des Fach-

## Die SBZ meldet

- Dr. Bernhard Reutersberg wird stellvertretender Vaillant-Geschäftsführer
- Ein Jahr nach der Gründung meldet die Einkaufsgesellschaft Mein Bad fast 100 Mitglieder und einen Außumsatz von 185 Millionen Mark
- Küchenhersteller Alno will verstärkt ins Badgeschäft einsteigen
- Reinhard Schüler neuer ASUE-Präsident
- Weishaupt kauft GLT-Firma Neuberger
- Heinz-Jürgen Pott neuer Geschäftsführer bei Brunata
- Kommunen kippen veraltete Verbrennungsverbote
- Andreas Müller wird neuer Geschäftsführer Technik beim ZVSHK, Jens Wischmann Assistent des HGF, Astrid Otten Marketingreferentin und Rechtsanwältin Martina Koepf baut das neue Grundsatzreferat auf
- Lahrer Innungsoberrmeister Gerhard Pfützle gestorben
- ZVSHK-Berufsbildungsexperte Josef Kulla geht in den wohlverdienten Ruhestand
- 100 Jahre SHK-Innung Frankfurt am Main
- Shell-Heizungsdienst montiert Heizungen für Baumarkt Hornbach



In Fragen der Bruttopreisliste ging ein Riß durch Münchens Großhandelsszene

handwerks. Nachdem sich jüngst einige EVUs als Wettbewerber des Handwerks outeten, zeigte das schwäbische Versorgungsunternehmen, wie man gemeinsam mit regionalen Installationsbetrieben partnerschaftlich die Umstellung alter Öl-, Kohle- und sonstiger Feststoffheizungen auf Erdgas fördert.



Land kam bei den Diskussionen rund um Preislisten und Rabatte langsam in Sicht, als sich Spitzenvertreter von Handwerk, Handel und Industrie auf Einladung des DGH in Berlin an einen Tisch setzten. Erstmals sprach sich dabei der Großhandelsverband offiziell für eine **leistungsorientierte Konditionierung ausstellungsführender Handwerker** aus. Ziel sei es, die Einzelhandelsfunktion des Handwerks zu fördern, den erheblichen finanziellen Aufwand für Ausstellungen zu honorieren und einen für das Handwerk betriebswirtschaftlich sinnvollen Einzelhandel zu ermöglichen.

Das betonte auch der stellvertretende DGH-Vorsitzende und Gienger-Geschäftsführer Heinz Wippich anlässlich der 50-Jahrfeier des FVSHK Hessen in Gießen. Handwerksunternehmen attestierte er bei dieser Gelegenheit, daß sie die Möglichkeit zur freien Kunden- und Produktwahl sowie vor allem auch zur Kalkulation haben müssen. Mit dem Zugeständnis, daß die



**Mit MegaTech klotzen statt kleckern: Neues Fachmarkt-konzept für Sanitär, Heizung und Elektro im großen Stil**



**Viele neue Produkte, 2649 Aussteller und 159 000 Besucher auf 120 000 m<sup>2</sup> Fläche waren Thema unserer Berichterstattung zur Mostra Convegno Expocomfort im Juli**

Frage des Brutto- und damit Handverkerverkaufspreises nicht in die Hände des Großhandels gehört, kündigte er zur

Überraschung der Anwesenden an, daß der Handel die Brutto-preislisten-Kalkulation an das Handwerk und seine Fachorganisationen zurückgeben will.

Ein neues Einzelhandelskonzept präsentierte die SBZ im Juli mit dem **MegaTech-Fachmarkt für Sanitär, Heizung und Elektro** in Tuttlingen. Die beiden Handwerksunternehmer Hans und Ralph Klaiber hatten neben ihrem SHK- bzw. Elektro-Betrieb bereits einen 3000 m<sup>2</sup> großen Fachmarkt für Elektrogeräte und Unterhaltungselektronik sowie ein 900 m<sup>2</sup> großes Küchen- und Bad-Studio. Auf

diesen Erfahrungsgrundlagen bauten sie den neuen Fachmarkt für Sanitär, Heizung und Elektro mit einem umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebot auf. Den Kampfpreisen von Baumärkten & Co. begegnet der neue MegaTech mit massiver Werbung, stimmigem Angebot, passendem Ambiente, fachlicher Beratung und fairem Preis.

## Die SBZ meldet

- Dr. Bernd Boiting wird Geschäftsbereichsleiter bei Emco Klimatechnik
- Handwerker gründen Gebäudemanagement AG
- Thyssen Schulte Bautechnik von deutsch/amerikanischer Investorengruppe Clayton, Dubilier & Rice übernommen
- Spitzenvertreter von Handwerk, Handel und Industrie sitzen erstmals in Berlin an einem Tisch, um über Innovationen rund um den dreistufigen Vertriebsweg zu diskutieren
- DGH will Einzelhandelsfunktion des Handwerks durch eine leistungsorientierte Konditionierung fördern
- Horst Freudenberger vom DKE gestorben
- Holger May übernimmt die Correcta-Geschäftsleitung
- Buderus kauft den belgischen Importeur und Großhändler für Heizungs- und Klimatechnik Heylen Verwarmingssystemen N.V.
- Grohe fertigt seit 125 Jahren Armaturen im badi-schen Lahr
- FVSHK-Ehrenvorstandsmitglied Emil Klein aus Stuttgart gestorben



**Als Novum in der SHK-Branche diskutierten in Berlin erstmals führende Köpfe aller drei Vertriebsstufen über leistungsorientierte Konditionen für ausstellungsführende Handwerker**







Gute Perspektiven bestätigte **Dr. Jürgen Rüttgers, Bundesminister für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie** im August der SHK-Branche. Denn die Zukunft des Standortes Deutschland sei untrennbar mit einem modernen Handwerk verbunden. Gerade das SHK-Handwerk habe in jüngster Zeit gezeigt, daß es mit der rasanten technologischen Entwicklung Schritt halten könne und in Sachen Umweltschutz die Nase vorn habe. Deshalb seien die neuen Ausbildungsordnungen bewußt offen formuliert. Sie sollen eine flexible Handhabung erlauben und Raum für innovative Technologien und den Einsatz neuer Techniken lassen. Vor diesem Hintergrund appellierte Dr. Rüttgers an das in Sachen Ausbildung vorbildliche Handwerk, auch in diesem Jahr wieder genügend Lehrstellen zur Verfügung zu stellen. Besonders im Handwerk würde sich ein Ausbildungsplatz bereits während der Lehrzeit für das Unternehmen rechnen. Auch eine umfangreiche **Erhebung des Schornsteinfegerhandwerks** in SBZ 15/98 spricht dafür, daß dem SHK-



Über 1000 Besucher weihten das neue europäische Klempner- und Kupferschmiede-Museum in Karlstadt ein

Handwerk die Arbeit nicht ausgeht. In den 14 Millionen überprüfter Gebäude haben Schornsteinfeger 1997 über 1,62 Millionen Mängel an bestehenden Feuerungsanlagen beanstandet – jeder ein potentieller Auftrag für den Heizungsbauer.

Ein großer Tag für die Branche war die **Eröffnung des europäischen Klempner- und Kupferschmiede-Museums**. Mehr als 1000 Besucher – viele davon von weit her nach Karlstadt angereist – feierten dieses Ereignis, das in einer phantastischen Lasershow gipfelte. Genauso originell wie die Formen des neuen Museums mit Würfeln, Kegeln, Viertelwalzen, Pyramidenstümpfen, Drei- und Vierecken, sind auch die verwendeten Materialien: Vorpatiniertes Kupferblech, farb-

schichtetes Aluminium, vorbewittertes Titanzink und blankgewalztes Edelstahl. Im Innern wurde von Freunden des Gewerkes alles zusammengetragen, dessen man bei der Auflösung von Klempner- und Kupferschmiedewerkstätten habhaft werden konnte.

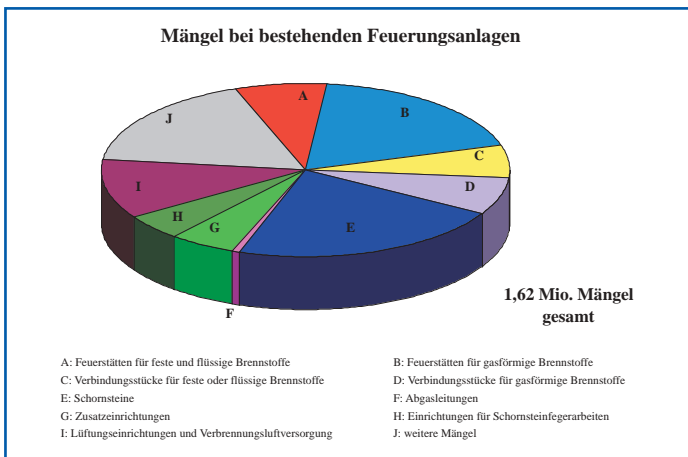


27 800 Besucher mobilisierte der SHK-Renntag auf der Mariendorfer Trabrennbahn

Außerdem berichtete die SBZ im August von der SIMBA-Jahreshauptversammlung in Göttingen, wo die Löwen erstmals neben verschiedenen neuen Serviceleistungen auch die Grün-

- Die SBZ meldet**
- Zehnder übernimmt Faral
  - Wechsel in der Hansa-Führungsriege
  - Überraschender Vorstandswechsel bei Triton-Belco
  - Niederländische Schuterveld kauft nach Triton-Belco auch Possehl
  - Viessmann schließt Werke
  - Management-buy-out bei Loos
  - IBP übernimmt Schubert & Salzer
  - Honeywell erwirbt italienische Ineco
  - Raab Karcher will Sanitär- und Heizungshandel abgeben
  - Rösle übernimmt Saccet Metallwaren AG
  - VDS-Gemeinschaftswerbung ausgezeichnet
  - Philippe-Starck-Edition 2 vorgestellt

dingung einer Einkaufsgenossenschaft bekanntgaben. Um endlich gegenüber Marktpartnern handlungsfähiger zu werden, lag das Thema dem 1. Vorsitzenden Jürgen Hornig so am Herzen, daß er seine Kandidatur bei den anstehenden Wahlen davon abhängig machte. In einem Kurzinterview äußerte er sich außerdem zu dem Vorwurf, die SIMBA's seien zahnlose Löwen.



Mit 1,62 Millionen von Schornsteinfegern bemängelten Feuerungsanlagen gibt's für Heizungsbauer in Zukunft einiges zu tun





Häufig hört man davon, daß Großhändler direkt an Endkunden verkaufen und sich so massiv in die Einzelhandelsfunktion des Handwerks einmischen. Weniger bekannt ist allerdings, daß das keine Einbahnstraße ist, sondern das Handwerk sich auch effektiv wehren kann. So gründeten Münchner Innungsbetriebe bereits 1931 ihren eigenen, lupenreinen Großhandel in Genossenschaftsform. Wie die SBZ anlässlich der diesjährigen Jahreshauptversammlung im September berichten konnte, erzielte die **Installateur- und Spengler-Einkaufsgenossenschaft des SHK-Handwerks**, kurz ISEG, seit ihrem Bestehen durchweg positive Ergebnisse und befindet sich nach den jüngsten Bruttopreis-Querelen sowie zunehmenden Direktverkäufen von Großhändlern verstärkt im Aufwind.



*Nach den Bruttopreis-Querelen und zunehmenden Direktverkäufen des Großhandels befindet sich die ISEG im Aufwind*

Eine von Deutschlands ersten Adressen für exklusive Bäder stellte die SBZ mit **Bad Design Lauterbach** in Köln vor. Die Namensgleichheit mit dem bekannten Schauspieler Heiner Lauterbach ist keinesfalls zufällig. Handelt es sich dabei doch um den Sohn des Hauses, der übrigens auch mal was „Anstän-



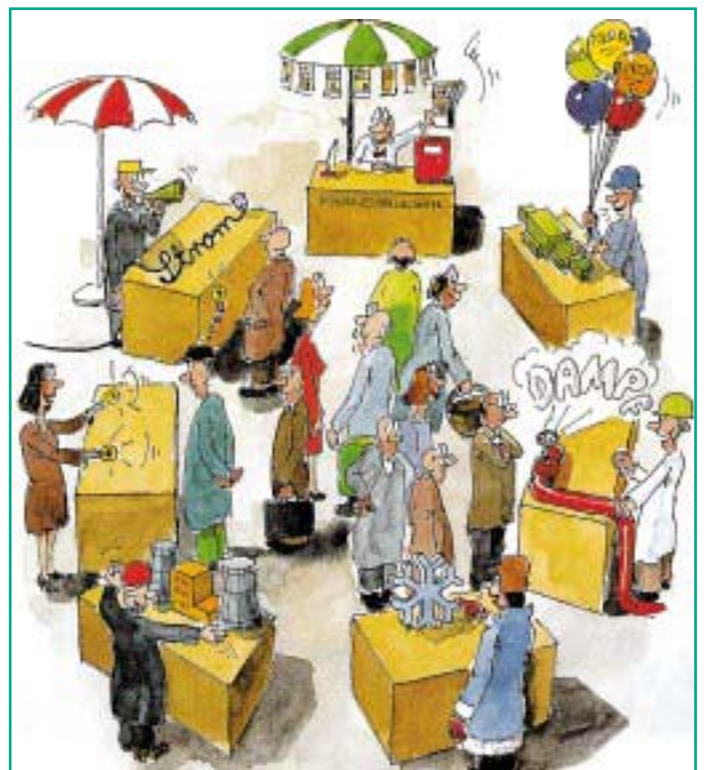
*Das Unternehmenskonzept des elterlichen SHK-Betriebes von Heiner Lauterbach setzt auf Luxus, Spezialisierung und „Insourcing“*

diges“, nämlich Installateur, gelernt hat, bevor er sich als Künstler versuchte. Vater Hans baute derweil das Unternehmenskonzept Lauterbach & Söhne aus. Eine zahlungskräftige Kundenzielgruppe, die Luxus pur zu genießen weiß, ist aber nur eine Seite der Erfolgsmedaille. Hochgradige Spezialisierung und ein – in Zeiten von Outsourcing – ungewöhnliches Bekenntnis zu einer qualifizierten Mitarbeiter-schar stehen auf der anderen.

oft übermächtigen Generalunternehmern annehmen können. Auf Initiative der ELG Klempner- und Heizungstechnik haben sich dazu in Leipzig Handwerksbetriebe gewerkübergreifend zum Generalübernehmer zusammengeschlossen. Dem regionalen Handwerk bringt diese in Deutschland bisher einzigartige Initiative lohnende Aufträge.

## Die SBZ meldet

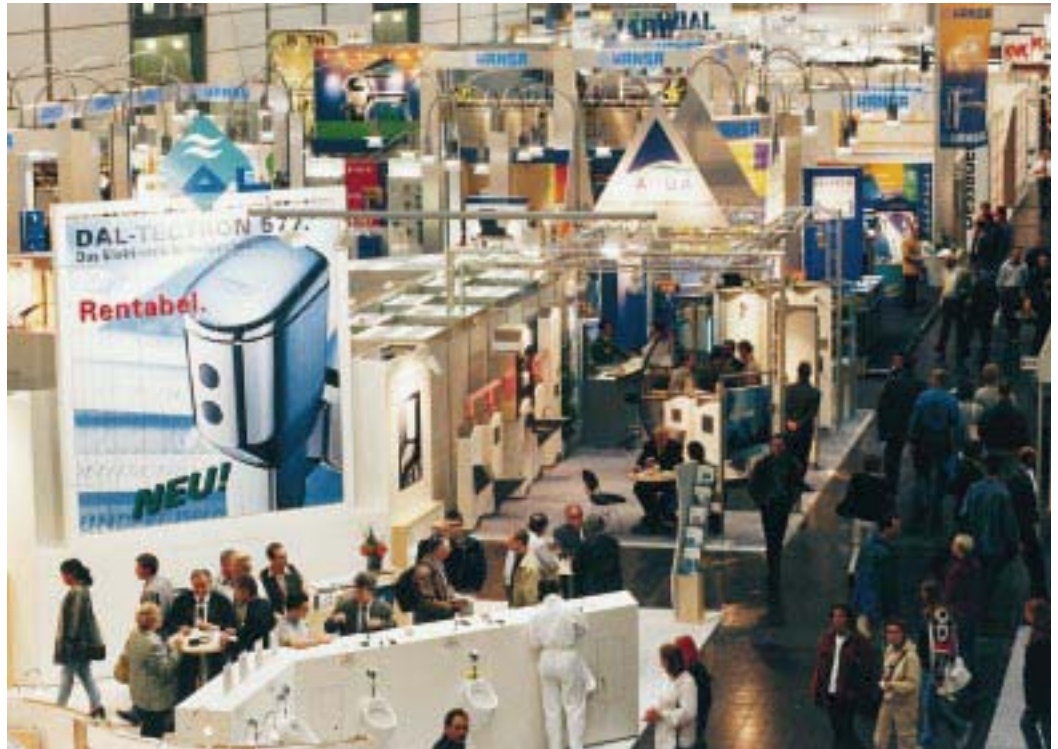
- GC-Gruppe übernimmt Mannesmann Haustechnik
- Rolf Merz wird General Manager bei Johnson Controls
- Manfred Bee löst Manfred Wellner als IWO-Vorstandsvorsitzenden ab
- Ako von Thyssen und Buderus übernommen
- Arbeitskreis Badewannen (ABW) wählt Jochen Drewniok zum neuen Vorsitzenden
- Werner Radschiet wird Gastprofessor an der Peking-er Uni
- Bundesverdienstkreuz für LIM Reinhold Feltes vom FVSHK Rheinland-Rheinessen
- Ulrich Gaedke zum Geschäftsführer des Einkaufsverbandes Mein Bad ernannt
- Uponor übernimmt Uni-cor-Mehrheit



*Alles rund ums Energie-Contracting erfuhren die SBZ-Leser im September*

Oktober  
**9** Freitag  
 Oktober  
**23** Freitag

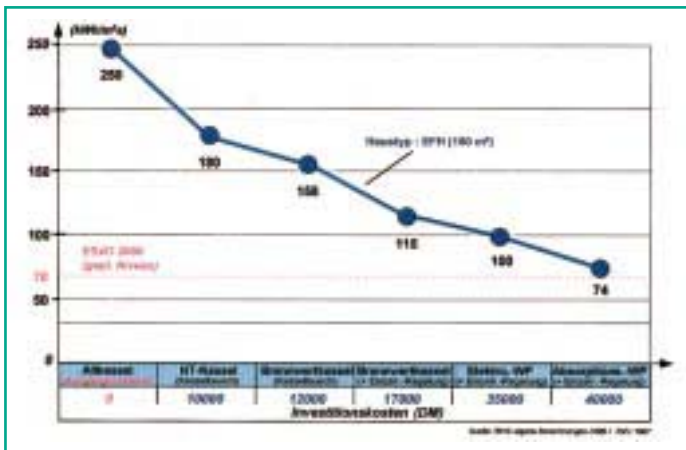
Die SHKG-Premiere in Leipzig stand im Oktober im Mittelpunkt des Brancheninteresses. Trotz relativ schlechtem Start und hinter den Erwartungen zurückgebliebenem Endverbraucherinteresse, kann die zusammen mit der Elektromesse EFA durchgeführte neue Fachmesse mit insgesamt 34 000 Besuchern eine gute Bilanz vorlegen. Zwar wurden die 58 000 Besucher der letzten SHK Berlin nicht erreicht, aber die 24 000 der letzten TGA deutlich geschlagen. So zeigte sich dann auch ein Großteil der über 600 Aussteller zufrieden. Mit 156 Herstellern waren überproportional viele aus den neuen Bundesländern vertreten. Die „Heizungsseite“ stellte insgesamt 172 Aussteller und belegte rund ein Drittel der Fläche. Mit 139 Ausstellern folgte erwartungsgemäß das Sanitärsegment. Trotz zahlreicher Anstrengungen, die Gebäudeautomation näher an den SHK-Bereich zu rücken, gab es aus diesem Bereich kaum Aussteller. Dennoch zeigten sich die Messeverantwortlichen vor dem Hintergrund der rückläufigen Entwicklungen in der Bauwirtschaft und dem von ihr abhängigen SHK-Hand-



Eine gute Premiere absolvierte die erste SHKG in Leipzig

werk, mit dem Startergebnis der ersten Leipziger SHKG sehr zufrieden. Die neue Messe hat sich in der Reihe der etablierten deutschen Messen gut behauptet. Ein weiteres wichtiges Thema im Oktober war die **Entwicklung des energiesparenden Bauens**. Prof. Herbert Ehm vom Bundesbauministerium kündigt in SBZ 20/98 an, daß noch in diesem Jahrzehnt eine weitere Verschärfung der Anforderungen erfolgen soll. Eine weitere

Fortschreibung der Wärmeschutzverordnung könne aber nicht bei einer bloßen Veränderung des Anforderungsniveaus stehen bleiben. Vielmehr erweise sich die Weiterentwicklung von Wärmeschutz- und Heizungsanlagen-Verordnung zu einer umfassenden Energieeinsparverordnung als sachgerechter Weg zu weiteren Energiebedarfsreduzierungen. Zumal im anlagentechnischen Bereich noch größere, bislang in der Regel nicht genutzte Einsparpotentiale vorhanden seien. Gleich im Anschluß daran stellte Dr. Heinrich-Hermann Schulte unter anderem **sieben Hauptziele zur neuen ESVO 2000 aus Sicht der Heizungsbranche** dar.



Die ESVO aus Sicht der Heizungsbranche und des Bundesbauministeriums war SBZ-Thema im Oktober

## Die SBZ meldet

- Dr. Alexander Kantner überraschend als Vorstandsvorsitzender bei Jado ausgeschieden
- Wechsel an der Grohe-Vorstandsspitze
- Bernd Brinkmann neuer Airwell-Geschäftsführer
- Zusammenschluß von Carrier und Toshiba
- Dr. Claus-Peter Fritz wird Marketing- und Vertriebsleiter bei Hansgrohe
- BWT übernimmt Carl Lösch Filter
- Vorstandswahlen beim Kunststoffverband
- Erste Solarsiedlung in NRW
- Triton-Belco eröffnet Badausstellung im Internet
- FV Hausschornsteinbau heißt jetzt Fachverband Abgasanlagen- und Hausschornsteinbau e.V.
- Ralf Schwarz neuer Vertriebsleiter bei Johnson Controls
- ZVSHK-Mitgliederversammlung in Lübeck





Sanitärindustrie und Fachgroßhandel versuchen mit diversen Kooperationskonzepten die Handwerkerkompetenz im Marketingbereich zu unterstützen. Im Rahmen einer Branchenuntersuchung hat der ZVSHK in Zusammenarbeit mit dem Institut für Handwerksmarketing, Dr. Dornach & Partner, diese Situation unter die Lupe

### Die SBZ meldet

- Britischer Glynwed-Konzern wird Aktienmehrheit von Friatec übernehmen
- Immergas übernimmt Hydrotherm
- World Plumbing Council tagt in Singapur
- Anton Bröker neuer ASEW-Vorsitzender
- Umweltinnovationspreis für Tinox-Absorber
- Gabo Systemtechnik übernimmt Markenrechte und Vertrieb der österreichischen Hexatherm für Deutschland
- Tests von Verbraucherzentralen ergaben mangelhafte Beratung in Baumärkten
- Markenartikel für Bad, Heizung, Installation und sogar Gasartikel können Endverbraucher unter <http://www.ieq.de> im Internet per Mausclick ordern
- Modul-Badsystem WandoVario von Hug wird mit Adalbert-Seiferiz-Preis ausgezeichnet
- Udo Wirges verstärkt das Referat Technik im ZV-SHK

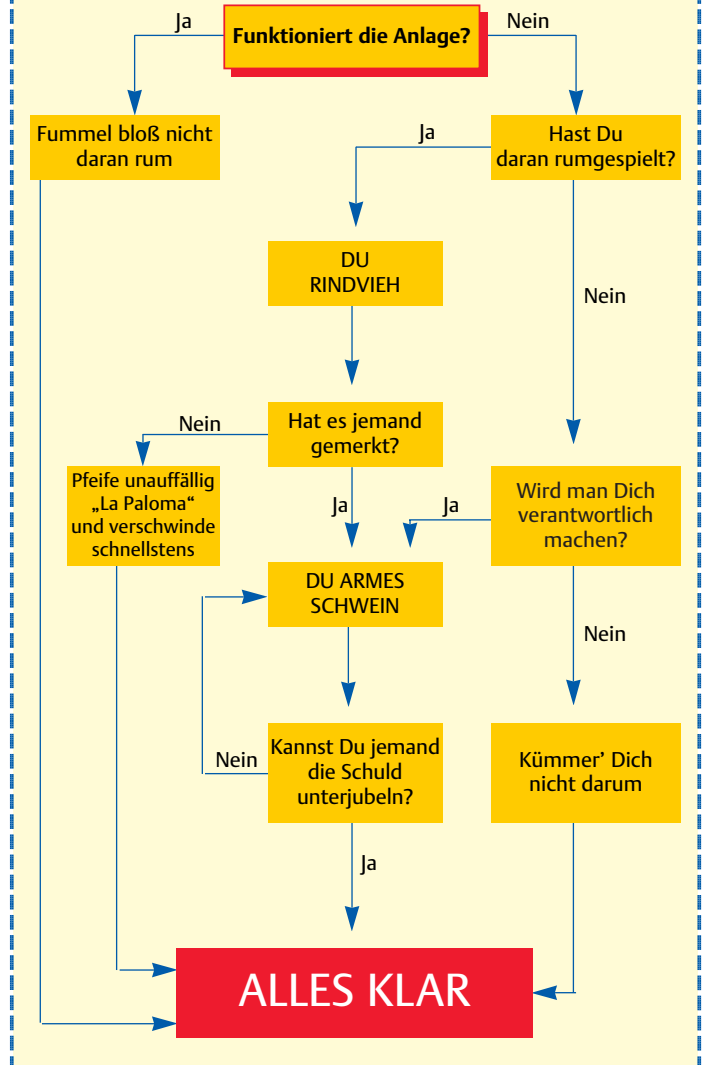
genommen. Exklusiv berichtete Dr. Bernd W. Dornach in der SBZ über **Vertriebswegskonzepte für das Sanitärhandwerk**. Dabei zeigte sich, daß klare Konzepte, die gerade in der momentanen Umbruchphase der Branche als Sofortmaßnahme für die Handwerksbetriebe wichtiger denn je sind, fehlen. Vielmehr ist die gegenseitige Abgrenzung der angebotenen Konzepte für das Handwerk unklar und das Ausmaß der Profilierungen gering. Mindestens ebenso gering wie die Akzeptanz klar bindender Franchisekonzepte beim Handwerksunternehmer. Viele Handwerker sind sich auch über die Tragweite der Handels-tätigkeit nicht im klaren und das bekannte Defizit im Marketingverständnis wird sich laut Dr. Dornach bei höheren Anforderungen im Handelsbereich noch fataler auswirken.

Weitere Handels- und Marketingdefizite in der Branche zeigte Dr. Peter Greipel in seiner **Studie über den aktuellen Markt der Küchenarmaturen** unter dem vielsagenden Titel „Sträflich vernachlässigt“ auf. Denn es bestünde die Gefahr, daß dieses enorme Marktpotential von jährlich rund 2,5 Millionen Küchenarmaturen, wie manches andere „Filetstück“ auch, dem traditionellen Sanitärfachhandel entgleite. Obwohl in Deutschland fast jede vierte verkaufte Armatur für die Küche ist, waren die Küchenarmaturen in der Branche lange Zeit nur fünftes Rad am Wagen.



Nach unterschiedlichen Prüfergebnissen und einer anschließenden Schlammschlacht unter den Physikalischen klärte die SBZ den Sachstand vor Ort beim DVGW/TZW in Karlsruhe

## Verhaltensregeln für technisches Personal



Nicht ganz ernst gemeint aber manchmal schon zutreffend, waren die „Verhaltensregeln für technisches Personal“ von Rolf Richter in SBZ 22

Inzwischen haben sich andere Vertriebswege dankbar ihrer angenommen.

Weitere November-Themen in der SBZ waren unter anderem die jüngste VDS-Studie „Das

Bad in Deutschland heute“, die Preisverleihung für den von Hansa ausgeschriebenen Wettbewerb „Das schönste Ausstellungsbad“ in den Kategorien Großhandel und Sanitärhandwerk, die Verleihung des Friedrich-Wilhelm-Dücker-Preises für Design rund ums Bad, die Vorstellung von drei Praxisbeispielen zum aktiven SHK-Einzelhandel sowie eine Übersicht aktueller Produkte für die Badezimmerausstattung.

Dezember  
4  
Freitag  
Dezember  
18  
Freitag

Zahlreiche Initiativen verfolgen das Ziel, das SHK-Handwerk gegenüber dem Endverbraucher als den kompetenten Ansprechpartner für Bad und Heizung zu profilieren. Wie man auch mit finanziell relativ bescheidenen Mitteln Erfolge in Form von hohen Besucherfrequenzen erzielen kann, zeigten die in SBZ 23/98 vorgestellten Aktivitäten einer Arbeitsgemeinschaft von sechs SHK-Handwerksbetrieben. Der **Firmenverbund Haustechnik** aus dem Remstal nutzte eine Woche lang die Eingangshalle des größten Einkaufszentrums der Region unentgeltlich für Ausstellungs- und Repräsentationszwecke. Ende Oktober zeigten die sechs Handwerksbetriebe rund 60 000 Besuchern unter dem Motto „Haustechnik aus einer Hand“ neben der Komplettbadsanierung auch ressourcensparende Heiztechnik, Solar- und Klempnertechnik. Mit Kosten von 25 000 DM für PR-Aktionen, Wurfprosperkte, Preisausschreiben und die Wanderausstellung sicher eine interes-



Mit einer SHK-Wanderausstellung im größten Einkaufszentrum der Region schaffte der Firmenverbund Haustechnik 60 000 Kontakte in einer Woche

sante und nachahmenswerte Variante zur Kundengewinnung. Was König Kunde im und vom Bad erwartet, war Inhalt einer **Studie über das momentane Badbefinden der Deutschen**. Duscholux und Geberit hatten dazu gemeinsam mit der Publikumszeitschrift „Das Haus“ 15 000 Personen befragt. Dabei stellte sich heraus, daß den Bundesbürgern besonders die schnelle Montage ohne viel Schmutz, die Termin- und Kostentreue, die Komplettleistung aus einer Hand sowie neue Planungs- und Ausstattungskonzepte am Herzen liegen. Zudem wurde ermittelt, daß 82 Prozent

der Befragten Markenprodukte favorisieren. Außerdem förderte die Untersuchung zutage, daß rund 54 Prozent der Deutschen ernste Absichten haben, ihr sanitäres Refugium in den nächsten 1 bis 2 Jahren auf Vordermann zu bringen. Weiteres Top-Thema im Dezember war das Internet, das als Informations- und Marketinginstrument heute für zeitgemäße Unternehmen der SHK-Branche ein Muß ist. Denn Millionen potentieller Endkunden mit einer hohen Kaufkraft ziehen das neue Medium immer häufiger in Entscheidungs- und Kaufprozesse ein. Im Artikel **Infovorsprung durch Internet** erfuhren die SBZ-Leser, wo man seine Seiten plazierte, damit sie nicht in den unendlichen Weiten des Netzes vom Kunden unbemerkt untergehen und wie man im riesigen Angebot schnell und übersichtlich an alle nutzbringenden Informationen für das tägliche SHK-Geschäft kommt.

Soweit in Kürze die wichtigsten Highlights 1998. Leider kann in diesem Rahmen nur eine kleine Auswahl der Themen wiedergegeben werden. Ständige aktuelle

Fachbeiträge, Messeberichte, Verbandsmitteilungen, Marktübersichten, Nachrichten, Interviews, Kommentare, Produkt- und Firmeninfos, Lesermeinungen sowie zahlreiche wertvolle Tips zum Betriebsmanagement und vieles andere mehr, ergänzten die 24 SBZ-Ausgaben des vergangenen Jahres. Wäre nicht

## Die SBZ meldet

- Robert Bosch GmbH übernimmt die 2. Hälfte des 1991 mit der Elginkan Holding gegründeten Gemeinschaftsunternehmens Elbo im türkischen Manisa
- Umsatzrückgang bei Wolf
- Änderungen im DeDietrich-Management
- Manfred Müller übernimmt Geschäftsbereich International bei Techem
- Helmut Dornbracht wird 70 Jahre
- Honeywell gründet Facility-Management-Tochter
- Georg Salvamosers, Gründer der Solar-Energie-Systeme GmbH, mit deutschem Umweltpreis ausgezeichnet
- FV Sachsen-Anhalt veranstaltet Ölfachtagung mit IWO und Mineralölhändlern
- „Einzelhandel im dreistufigen Vertriebsweg“ ist Top-Thema der DGH-Mitgliederversammlung in Berlin
- VDI und Bundesingenieurkammer wollen enger zusammenarbeiten
- 20 154 Besucher auf der 19. internationalen Fachmesse für Kälte- und Klimatechnik in Nürnberg
- Landeswohlfahrtsverband Württemberg-Hohenzollern gründet unter Leitung der „Zentralen Beratungsstelle für Wohnanpassung im Alter und bei Behinderung Baden-Württemberg (zbw)“ erstes Informationszentrum in Stuttgart



Unter der Domain <http://www.shk.de> findet sich alles Notwendige für die gleichnamige Branche übersichtlich und schnell auffindbar zusammengefaßt



## VIELEN DANK FÜR IHRE UNTERSTÜTZUNG!

Am Jahresende möchten wir uns bei allen herzlich bedanken, die uns bei unserer Arbeit unterstützt haben. Wenn wir dem ein oder anderen mal auf die Füße getreten sind, geschah dies keinesfalls aus persönlichen, sondern stets aus rein sachlichen Gründen.

Bei unserer strengen Zielsetzung, Sachverhalte kurz, knapp, klar, schnell, informativ und leicht verdaulich aufzubereiten, mußte auch so mancher Textvorschlag zwangsläufig in der senkrechten Ablage landen. Allen Autoren, Informanten, Agenturen, Leserbriefschreibern und Firmen herzlichen Dank für die kooperative Zusammenarbeit.

*Ihr SBZ-Team*

gerade jetzt, zwischen den Jahren, der richtige Augenblick, um sie nochmal mit der notwendigen Zeit und Muße zur Hand zu nehmen? Neben einer gehörigen Portion Spaß beim Lesen, lohnt schon ein nützlicher Tip den kurzen Zeitaufwand für viel Branchenwissen.

Auch im nächsten Jahr, ist Ihre SBZ-Redaktion wieder für Sie unterwegs. Zwischen Sylt und

Garmisch, Trier und Görlitz spüren wir für unsere Leser alles Wissenswerte rund um die SHK-Branche auf und bringen aktuelle Informationen in anschaulicher Form – kurz, übersichtlich und aufschlußreich. Bis dahin wünscht Ihnen Ihr SBZ-Redaktionsteam ein frohes Weihnachtsfest sowie ein glückliches, gesundes und erfolgreiches Jahr 1999. □



### ***Ein gutes und erfolgreiches 1999***

*(v. r. im Uhrzeigersinn) Sandra Haas, Angelika Iff,  
Sylvia Joos, Jürgen Wendnagel, Walter Eder, Erich W. Streidt,  
Dirk Schlattmann und Uwe Metzger*