

■ Buderus

Im Markt behauptet

Die Buderus Heiztechnik sieht sich trotz der aktuell schwierigen Marktbedingungen auf Erfolgskurs. Im Geschäftsjahr 1997/98 konnte der Umsatz um 22 Millionen DM auf insgesamt 2149 Millionen DM erhöht werden. Das Ergebnis vor Ertragssteuern stieg von 203 Millionen DM im Vorjahr auf 207 Millionen DM an.

Auf dem deutschen Markt für Heiztechnik ist derzeit das Angebot erheblich größer als die Nachfrage. Buderus habe in dieser Situation mit neu entwickelten Produkten bestehen können, die bei noch günstigeren Preisen die gewohnt hohen Leistungsmerkmale bieten, teilte das Unternehmen mit. Deutschland hat einen Anteil von etwa 74 Prozent an den gesamten Erlösen des Unternehmens. Der planmäßige Ausbau des Auslandsgeschäftes, insbesondere auf den europäischen Märkten, habe sich vor dem Hintergrund der deutschen Marktentwicklung besonders ausgezahlt.

Im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres wurde ein Umsatz von 609 Millionen DM erzielt. Die Umsatzverbesserung um 2 Millionen DM im Vergleich zum Vorjahr wurde bei rückläufigem Inlandsgeschäft ausschließlich auf den Auslandsmärkten erreicht. Wegen des starken Konkurrenz- und Preisdrucks mußten insbesondere auf dem Kernmarkt Erlösminderungen in Kauf genommen werden.

■ VDI-TGA

Vorsitzender bestätigt

Die VDI-Gesellschaft Technische Gebäudeausrüstung (VDI-TGA) hat Bernd Pasterkamp VDI mit großer Zustimmung erneut für drei Jahre zu ihrem Vorsitzenden gewählt. Auf der 6. Jahrestagung der Gesellschaft im Oktober 1998 in Weimar erhielt er die ungeteilte Unterstützung des Beirates der TGA. Dem Vorstand der VDI-TGA gehören ab Januar 1999 neben Pasterkamp an: Dr.-Ing. Marten Brunk

(Krantz TKT, Bergisch-Gladbach; neu gewählt für drei Jahre), Prof. Dr.-Ing. Rüdiger Detzer (ROM Zentrale Hamburg), Jürgen Diehl (Diehl, Baumholder), Dr.-Ing. Rainer Hirschberg (GTS, Wiesbaden; neu), Dr.-Ing. Eberhard Oesterle (DS-Plan, Stuttgart; neu) und Prof. Dr.-Ing. habil. Wolfgang Richter (TU Dresden).

■ Wavin

Führungswechsel

Richard Offergelt hat nach sechs Jahren verantwortlicher Leitung des Bereichs Produktion und Logistik den Vorsitz der Geschäftsleitung bei der Wavin GmbH übernommen. In enger Zusammenarbeit mit Uwe Janke, Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing, wird er den eingeschlagenen Wachstumskurs mit dem ehrgeizigen Ziel, bis zum Jahr 2005 eine Umsatzverdopplung zu realisieren, mit Nachdruck weiter verfolgen.

Henk ten Hove, der fast fünf Jahre lang an der Spitze der Geschäftsleitung der Wavin GmbH die Ausrichtung des Unternehmens maßgeblich beeinflusste, ist zum Jahresbeginn in den Vorstand der internationalen Wavin-Gruppe nach Zwolle, Niederlande, berufen worden.

■ Hoesch

Unternehmensbereich verkauft

Hoesch Metall + Kunststoffwerk, Düren, Anbieter von Bade-, Dusch- und Whirlwannen aus Sanitär-Acryl, hat mit Wirkung vom 1. Februar 1999 den bereits im vergangenen Jahr in eine eigenständige GmbH ausgegliederten Bereich Dach- und Fassadentechnik an die Mg Building Systems, Teilkonzern der Metallgesellschaft AG, Frankfurt, verkauft. Durch den Verkauf bereinigt Hoesch das Produktportfolio und stärkt die ein-

■ Grünbeck

Klage gegen den DVGW

Wie sich die Prüfungen nach W 512 möglicherweise manipulieren lassen, hat die Firma Grünbeck in einer Tischvorlage anlässlich der Sitzung des DVGW-Fachausschusses 5.06 „Anlagen zur Behandlung von Trinkwasser“ dargestellt. Aus einem Brief des Höchstädter Unternehmens an den DVGW geht hervor, daß man nicht damit einverstanden sei, wenn technische Anforderungen, zur Zertifizierung des Produktes – so beim BWT-Gerät Aqa total –herangezogen werden, die Manipulationsmöglichkeiten zulassen. Grund für diese Grünbeck-Offensive ist: Man will nachgewiesen haben, daß – so Zitat – „die Elektronik des Gerätes so verändert wurde, daß sie den Prüfrhythmus erkennt, sich darauf einstellt und deshalb ein positives Ergebnis bringen wird.“ Im Normalmodus solle der Aqa total von BWT mit einer anderen – deutlich geringeren – Wirksamkeit arbeiten. Zudem erzeuge das Gerät im Sondermodus ein Wasser, das laut Trinkwasserverordnung nicht zulässig sei. Alle Punkte seien durch einen vereidigten, unabhängigen Sachverständigen belegt heißt es in dem Brief an den DVGW. Aus diesen Gründen dürfe nach Meinung von Grünbeck, das DVGW-Prüfzeichen nicht erteilt werden. Um ihrem Anliegen Nachdruck zu verleihen, haben die Höchstädter, nach eigenen Angaben, eine Klage gegen den DVGW „bezüglich des Prüfzeugnisses nach W 512 und eine Abmahnung hinsichtlich der zu erwartenden Vergabe eines Prüfzeichens“ eingereicht. Wie der DVGW bestätigte, ist der Nachweis der Wirksamkeit nach dem DVGW Arbeitsblatt W 512 die Voraussetzung dafür, daß überhaupt gerätespezifische Anforderungen, die dann zusätzlich

die Anforderungen an Hygiene, Sicherheit und Gebrauchstauglichkeit enthalten müssen, aufgestellt werden. Der DVGW teilte weiter mit, das nachdem die Prüfgrundlagen festgelegt worden sind, alle Anforderungen, einschließlich einer erneuten Wirksamkeitsprüfung, am konkreten Produkt überprüft werden.

Mit den Manipulationsvorwürfen an die Adresse von BWT und den rechtlichen Schritten gegen den DVGW hat die Firma Grünbeck offensichtlich ihre letzte Waffe gezückt, um das erste DVGW-Prüfzeichen für einen physikalischen Wasserbehandler in letzter Sekunde doch noch zu stoppen. Die Höchstädter Wasseraufbereiter spielen mit hohem Einsatz. Denn erweisen sich die Vorwürfe als haltlos bzw. als nicht beweisbar, bekommt nicht nur ihre Glaubwürdigkeit einen irreparablen Knacks. Treffen sie zu, sind negative Konsequenzen sowohl für BWT als auch den DVGW unvermeidbar.

DVGW-Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Merkel äußerte sich gegenüber der SBZ zu dem Vorgang wie folgt: „Wir bedauern den Schritt der Firma Grünbeck. Der Firma ist die fachliche Beurteilung durch den Fachausschuß bekannt; mögliche Mißverständnisse lassen sich ausräumen. Es ist noch kein Fall bekannt geworden, in der die DVGW-Prüfstelle beim Technologiezentrum Wasser unkorrekt gehandelt hätte. Wir halten es allerdings auch nicht für zulässig, wenn positive Untersuchungsergebnisse der Wirksamkeit nach Arbeitsblatt W 512 werbetech-nisch so vermarktet werden, daß der Eindruck vermittelt wird, das betreffende Gerät wäre damit bereits vom DVGW zertifiziert.“

deutige Positionierung als Wellness-Anbieter rund um das Bad. Die Mg Building Systems dagegen erweitert ihre Zink-Aktivitäten um den Bereich Weiterverarbeitung von Kupferblechen für Dächer und Fassaden. Zum Konzern gehört auch die Rheinzink GmbH, Datteln.

■ **Weishaupt** **60. Geburtstag**

Siegfried Weishaupt, geschäftsführender Gesellschafter der Weishaupt GmbH, Schwendi, wurde am 20. Februar 1999 60 Jahre alt. Weishaupt, seit dem



Tod seines Vaters und Firmengründers Max Weishaupt in 1982 alleiniger Geschäftsführer, hat seither das Unternehmen erfolgreich weitergeführt und ausgebaut. In der Weishaupt-Gruppe, zu der weltweit 15 Tochterunternehmen gehören, wurde 1998 ein Gruppenumsatz von etwa 650 Millionen DM erzielt. Die Zahl der Beschäftigten beträgt 2 740.

■ **Keramag** **Marktposition ausgebaut**

Die Keramag AG (Ratingen) bleibt weiter auf Wachstumskurs. Trotz erneut rückläufiger Baukonjunktur im Inland konnte der Hersteller seinen Jahresumsatz 1998 um 2,4 % auf 301

Millionen DM steigern und seine in Deutschland führende Marktposition bei Sanitärkeramik weiter ausbauen. Der Jahresüberschuß stieg um über 22 % auf 30,2 Millionen DM, was einer Umsatzrendite von 10 % entspricht. Maßgeblich für diese Ergebnisse sei der deutliche Zuwachs um 20 % im Exportgeschäft, das somit bereits 16 % zum Gesamtumsatz beigetragen habe. In seinem Stammgeschäft, der Badkeramik für Privatbäder und öffentlich-gewerbliche Sanitäranlagen, konnte der Hersteller ein Wachstum von 2,2 % erzielen.

■ **Honeywell** **Keine Übernahme des Maitrongeschäfts**

In einer Information von Honeywell an seine Geschäftspartner heißt es: Mit unseren etablierten Marken Braukmann, Centra und MNG arbeiten wir seit vielen Jahren als verlässliche Partner im dreistufigen Vertriebsweg. In dem Bestreben, unseren Kunden zukunftsweisende Produkte und Lösungen anzubieten, haben wir mit „Kaltceplus“ die chemiefreie Wasserbehandlung in unser Programm aufgenommen. Um diese Technologie möglichst rasch dem Markt zur Verfügung zu stellen, arbeiten wir auch mit fachlich kompetenten Anbietern zusammen. In diesem Zusammenhang hat es in den letzten Monaten intensive Kontakte auch zum Hause Maitron gegeben, um Möglichkeiten der vertrieblichen Zusammenarbeit zu analysieren. Durch die aktuellen Insolvenzprobleme des Hauses Maitron wurden diese Gespräche vorerst abgebrochen. Wir können die am Markt umlaufenden Gerüchte über die Übernahme der Geschäftsaktivitäten durch Honeywell nicht bestätigen. Wir sehen das Marktpotential für die Wasserbehandlung und erwarten, daß sich die umweltfreundliche chemiefreie Lösung durchsetzen wird. Unser eingeführtes „Kaltceplus“-Programm empfehlen wir Ihnen als wirksame Alternative zur Abdeckung Ihres momentanen Bedarfs.

■ *Metabo*

Marktposition gestärkt

Mit der Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung an der Elektra Beckum AG habe die Metabo-Gruppe ihre Position im Elektrowerkzeug-Markt maßgeblich gestärkt und einen weiteren Meilenstein auf dem Weg zur Umsatz-Milliarde erreicht, hieß es in einer Mitteilung des Unternehmens. Elektra Beckum, mit Sitz in Meppen, setzte 1998 ca. 220 Millionen Mark um. Das Unternehmen wird als Aktiengesellschaft und als Marke erhalten bleiben. Mit dem Zusammengehen von Elektra Beckum und Metabo wird die neue Metabo-Gruppe die Nummer 1 im Holzbearbeitungs-Maschinen-Markt in Europa. Der im schwäbischen Nürtingen beheimatete Elektrowerkzeug-Hersteller erwartet 1999 einen Gruppen-Umsatz von 850 Millionen Mark. Das Unternehmen ist in mehr als 100 Ländern vertreten und beschäftigt an sieben Produktionsstandorten weltweit ca. 2600 Mitarbeiter, 2100 davon in Deutschland. Außerdem gibt es 19 Vertriebstöchter in allen Kontinenten.

■ *Hansgrohe*

Überproportionaler Umsatzzuwachs

Mit weltweit 2045 Mitarbeitern (+4,9 %), davon 1682 in Deutschland (+1,3 %), konnte Hansgrohe seinen Umsatz im Geschäftsjahr 1998 um 11 % auf 543 Millionen DM steigern. Somit überschritt das Unternehmen zum erstenmal die Umsatzgrenze von einer halben Milliarde DM. Auch für 1999 hat sich der Badausstatter aus dem Schwarzwald eine zweistellige Steigerung beim Umsatz vorgenommen. 1998 verkaufte der Hersteller zudem erstmals mehr Produkte im Ausland als in Deutschland. Die 280 Millionen

DM Auslandsumsatz entsprechen 52 % des Gesamtumsatzes. 1997 waren es noch 48 % oder 236 Millionen DM. Spitzenreiter bei den Zuwächsen der europäischen Tochtergesellschaften waren Großbritannien, Niederlande, Spanien und Schweiz. In Osteuropa gelangen Umsatzeinsparungen in Polen und Tschechien. Außerdem konnten nach Firmenangaben die im Werk Atlanta/Georgia gefertigten Hand- und Kopfbrausen inzwischen einen beachtlichen Erfolg in Nordamerika erzielen. Trotz der schwierigen Wirtschaftslage in Südostasien hoffen die Schlichter auf mittelfristig gute Aussichten in Fernost und haben 1998 in Singapur sowie China ihre Präsenz verstärkt.

Wie Hansgrohe mitteilt, hat sich das Ergebnis 1998 stabilisiert, ist aber noch nicht zufriedenstellend. Mit Investitionen in Höhe von fast 70 Millionen DM will das Unternehmen 1999 die Position seiner Badartikel weiter ausbauen und setzt dabei vor allem auf Produktinnovation und -design. Die Marktergebnisse entsprechender Armaturen sowie das sprunghafte Wachstum der Duschsysteme 1998 seien dabei ebenso Leitlinien wie die Zusammenarbeit mit Phoenix Product Design und Philippe Starck.

■ *Wingenroth*

Verbundrohr-System für Baumärkte ein Flop?

Bereits Ende 1998 kündigte die Karl Wingenroth GmbH & Co. KG vollmundig ihr neues Verbundrohr-System „Wiroflex“ an, das – laut Prospektaussage – „auf den Erfahrungen der Fachindustrie und der Handwerker basiert, jedoch auf den Heimwerker zugeschnitten ist.“ Das System, das u. a. im Obi-Baumarkt in Heilbronn auftauchte, wurde vom Informationsdienst für Kunststoffe im Bauwesen, KWD, in der Ausgabe 983 vom 26. 2. 1999 wie folgt kommentiert: „Was Wingenroth da zusammenbastelte oder basteln ließ, spottet jedem Systemgedanken; von fachlicher

Kompetenz ganz zu schweigen. Zu-nächst weiß jeder auch nur halbwegs Fachkundige, daß ein Verbundrohr mit SKZ-Zeichen nur für Heizung und nicht für Sanitärinstallation zertifiziert ist (. . .). Unter System versteht man gemeinhin ein sorgfältig aufeinander abgestimmtes und als System noch einmal geprüfetes Sortiment von Fittings, Rohr und Zubehör inkl. Verbindungstechnik. Bei Wiroflex gibt es mindestens zwei unterschiedliche Klemmverschraubungen und Einzelteile von schräg nach gerade quer durch den „Garten“. . . Auch von der im Flyer bzw. einer Broschüre verheißenen DVGW-Zulassung des Systems kann keine Rede sein. . . Und die so vollmundig angekündigte „deutsche“ Vernickelung sieht bei näherem Hinsehen reichlich „italienisch“ aus, da die Innenteile augenscheinlich Fehlstellen aufweisen. . .“ Der KWD kommt zu dem Fazit: „Es geht halt doch nichts über die im dreistufigen Vertriebsweg angebotenen echten Systeme“. – Dem ist nichts mehr hinzuzufügen.

■ Caradon

Flachheizkörper unter einem Vertriebsdach

Die Konzerngruppe Caradon, nach eigenen Angaben mit den Marken Henrad und Stelrad weltweit die Nr. 1 im Flachheizkörpermarkt, hat die Vertriebsaktivitäten in Deutschland neu strukturiert. Seit dem 1. 1. 99 liegt die Koordination beider Vertriebseinheiten für Deutschland in neuen Händen. Geschäftsführer Dieter Baumanns: „Unverändert treu bleiben wir dem dreistufigen Vertriebsweg. Während sich bei Stelrad die Vertriebsstruktur weiterhin auf langjährige Großhandelspartner stützt, werden wir bei Henrad die Distribution nicht mehr wie in den zurückliegenden Jahren auf einen Großhandelskonzern kon-

zentrieren, sondern künftig über ein neues Netzwerk von Fachhandelspartnern am Markt agieren“.

Ein neues Vertriebskonzept, das dieser veränderten Struktur entspricht, wurde unter Berücksichtigung der produktspezifischen Unterschiede der beiden Traditionsmarken erarbeitet und setzt Schwerpunkte in den Bereichen Projektaktivitäten, Lieferservice und Empfehlungs-Marketing. Es soll sowohl den Handelspartnern als vor allen Dingen den Heizungsbauern vor Ort erfolgreich unter die Arme greifen.

■ Wolf

Aufbau des Informationszentrums Berlin

Das Heiz- und Klimatechnik-Unternehmen Wolf, das bereits in Mainburg und in Osnabrück ein Schulungs- und Informationszentrum betreibt, errichtet derzeit in der zukünftigen Hauptstadt ein drittes Projekt dieser Art. In Genshagen, südlich von Berlin, im Gewerbegebiet Brandenburgpark, wurde ein 2300 m² großes Objekt erworben. Wolf will dort das komplette Programm an Seminaren für Kunden aus der Heiz- und Klimatechnikbranche anbieten. Ab Mitte April '99 werden die Praxis- und Theorie-Seminare starten. Bereits integriert in dem Gebäude ist seit 1. Januar '99 das Verkaufsbüro Berlin. Mit einer Fläche von 1500 m² ist zudem das Lager auslieferbereit.

■ RKES

100 Ausbildungsplätze gesponsert

Wie bereits im vergangenen Jahr, sponsert die Raab Karcher Energieservice GmbH aus Münster bundesweit wieder 100 zusätzliche Ausbildungsplätze. Die Gewinner der Förderung in diesem Jahr wurden Anfang Februar aus über 570 Einsendungen ausgelost. RKES übernimmt für das erste Ausbildungsjahr 50 % der tariflichen Vergütung.

■ DVGW

„Brennwertkessel“ gesetzlich festgelegt

Der Begriff des Brennwertkessels ist in der Normung eindeutig definiert. Darauf weist der DVGW hin. Dementsprechend dürfen Hersteller bei Erfüllung der festgelegten normativen Anforderungen diesen Begriff für ihre Produkte führen. Seit dem 28. 4. 1998 ist der Begriff des Brennwertkessels auch gesetzlich verankert: Durch die „Verordnung zur Umsetzung der Heizkessel-Wirkungsgradrichtlinie“ wurde folgende Begriffsbestimmung aus der Europäischen Wirkungsgradrichtlinie übernommen. In § 2 (Begriffsbestimmungen) heißt es unter Abschnitt 10: „Ein Brennwertkessel ist ein Heizkessel, der für die Kondensation eines Großteils des in den Abgasen enthaltenen Wasserdampfes konstruiert ist.“

Das Entscheidende in dieser Begriffsdefinition ist, laut DVGW, die Tatsache, daß ein Brennwertkessel dadurch gekennzeichnet ist, daß er für den kondensierenden Betrieb konstruiert wurde, unabhängig davon, in welcher Größenordnung eine Heizungsanlage im Einzelfall eine Nutzung der Kondensationswärme tatsächlich zuläßt. Weiterhin legt die Verordnung in Anhang I Mindestanforderungen für den Wirkungsgrad eines Brennwertkessels bei Nennleistung und bei Teillast fest. Für die Zertifizierung nach der EG-Wirkungsgradrichtlinie wurden zahlreiche europäische Prüf- und Zulassungsstellen staatlich akkreditiert, so u. a. auch die Zertifizierungsstelle des DVGW. Alle vom DVGW und seinen Prüfstellen nach vorheriger Prüfung als Brennwertkessel eingestufte und zertifizierte Geräte erfüllen somit sowohl die Anforderungen der EG-Wirkungsgradrichtlinie (93/68/EWG) vom 22. 7. 1993 als auch die gleichlautenden Anforderungen

der deutschen Umsetzungsverordnung vom 28. 4. 1998, für den Typ des Brennwertkessels. Alle vom DVGW als Brennwertkessel nach der EG-Wirkungsgradrichtlinie zertifizierten Geräte sind im neu erschienenen Prüfzeichenverzeichnis der DVGW-Zertifizierungsstelle abgedruckt oder können bei der DVGW-Zertifizierungsstelle in Bonn, Tel. (02 28) 9 18 88 07, erfragt werden.

■ Wilo

Regenwasser- Sprechstunde

Einen besonderen Service bietet Wilo, Dortmund anlässlich der ISH in Frankfurt: Am Donnerstag, 25. März 1999, findet ab 13 Uhr auf dem Messestand in Halle 9.1, Gang D, Stand 46 eine sogenannte Regenwasser-Sprechstunde statt. Zum Erfahrungsaustausch stehen namhafte Fachleute wie z. B. Klaus W. König, Überlingen, zur Verfügung. Gleichzeitig informieren Wilo-Spezialisten über neue technologische Entwicklungen zur Nutzung des Regenwassers durch kompakte Anlagen in Ein- und Mehrfamilienhäusern sowie in öffentlichen Gebäuden und Gewerbebetrieben.

■ Viessmann

Finanzierungsangebot erweitert

Es lohnt sich also für Heizungsfachbetriebe, ihre Kundenkartei zu durchforsten nach kommunalen und gewerblichen Gebäuden, deren Heizungsanlagen veraltet sind. Trotz knappen Mitteln können sie diesen Kunden jetzt die Heizungsmodernisierung mit Leasing oder Mietkauf anbieten – ganz ohne Risiko. Der Leasingvertrag wird direkt zwischen dem Kunden und dem Viessmann-Partner BB-Leasing GmbH geschlossen. Der Heizungsfachbetrieb geht keinerlei Verpflichtung ein. Die komplette Beratung und Abwicklung übernimmt die BB-Leasing. Der Heizungsfachbetrieb erhält sofort nach Eingang der Abnahmebe-

stätigung sein Geld für den kompletten Einbau der Anlage und hat eine beständige Einnahmequelle über Jahre durch Wartung und Service der Anlage. Fragen zum neuen Finanzierungsangebot, Leasing und Mietkauf beantwortet das Viesmann Wärmecontracting-Beratungsteam am Service-Telefon unter (0 64 52) 70 25 00.

■ Koralle

1. Kundenkongreß „Kontakt '99“

Koralle konnte am 5. Februar über 70 Fachhändler zum 1. Kundenkongreß begrüßen. Über

Zum Thema Kundenzufriedenheit fanden am Nachmittag Workshops statt. Koralle bat die anwesenden Fachhändler um ein Feedback auf die eigene Leistungsfähigkeit und die Qualität der Vertriebsaktivitäten. Der offene Dialog über das Tagesgeschäft war für alle Anwesenden spannend. Die Handelspartner gaben einige Anregungen, die Koralle bei den weiteren Planungen von Produktprogramm und Marketing berücksichtigen wird. Mit einem unterhaltsamen Programm am Abend klang die Tagung schließlich aus. Für die Geschäftspartner im Sanitär-fachhandel wird Koralle in Zukunft regelmäßig solche Foren

greifenden Aktivitäten stehen. Die Initiative pro Schornstein ist ein Zusammenschluß von 14 namhaften Systemschornsteinherstellern, die es sich zur Aufgabe gemacht haben, die Vorteile des Schornsteins im Bewußtsein der Öffentlichkeit zu verankern.

■ Villeroy & Boch

TV-Spots für „CeramicPlus“

Villeroy & Boch bewirbt sein neues Produkt „CeramicPlus“ nun auch im Fernsehen: In einer breit angelegten TV-Kampagne werden im Rahmen des aktuellen Vermarktungskonzeptes „The House of Villeroy & Boch“ seit dem 24. Januar 1999 in sechs privaten Fernsehanstalten TV-Spots über diese Weltneuheit für die Bereiche Sanitär, Fliesen und Küchenspülen bundesweit ausgestrahlt. Im Mittelpunkt steht der selbstreinigende Effekt dieser Keramik, die V & B 1998 im Unternehmensbereich Sanitär und Bad in den Markt eingeführt hat. Seit Anfang des Jahres wird es bei seinen Wandfliesen und Küchenspülen angeboten.

Nach Ansicht von V & B profitiere vor allem der Fachhandel von dieser Aktion, da sich der TV-Spot direkt an den Endverbraucher richte. Denn zum einen werde das Bad durch den Spot in das Bewußtsein einer breiten Öffentlichkeit gerückt, und zum anderen habe das Unternehmen seine Marktpartner in die Werbekampagne eingebunden: Am Ende des Spots wird auf den Fachhandel als Ansprechpartner für den Endverbraucher hingewiesen. Zusätzlich wird die Nummer einer Info-Hotline, (01 80) 5 00 01 50, eingeblendet, an die sich der interessierte Endverbraucher wenden kann. Dort erhält der potentielle Kunde weitergehende Informationen zu „CeramicPlus“ sowie die Anschrift eines Villeroy & Boch Fachhändlers in seiner Nähe.



Der erste Kundenkongreß „Kontakt '99“ wurde von Koralle Vertriebschef Karl-Josef Mondorf geleitet

Wandel in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft nachzudenken und zu reden – das bildete den „roten Faden“ der Veranstaltung. Die unter Federführung von Koralle-Vertriebschef Karl-Josef Mondorf durchgeführte Tagung eröffnete ein Referat von Klaus-Peter Schöppner, Geschäftsführer des Meinungsforschungsinstituts Emnid. Anhand von Trends der politischen und sozialen Kultur zeigte er veränderte Verbrauchereinstellungen auf, die in intensiveren Preis-Leistungs-Vergleichen bei abnehmendem Markenbewußtsein ihren Niederschlag finden.

für Dialog und Diskussion durchführen. Der nächste Kundenkongreß ist für das Frühjahr 2000 geplant.

■ Pro Schornstein Informationsarbeit verstärken

Nach dreijähriger Aufbauarbeit hat die Initiative pro Schornstein jetzt anlässlich einer Tagung in Frankfurt Bilanz gezogen. Als positiv bewertete Volker F. A. Martin, alter und neuer Vorstandssprecher der IPS, die Tatsache, daß die Branche in den zurückliegenden Jahren die gemeinsam getragene Aufklärungsarbeit konsequent umgesetzt hat. Diese Aufklärungsarbeit wird auch weiterhin im Mittelpunkt der branchenüber-

■ Rothenberger Sachspende-Übergabe

Aus Anlaß des 50jährigen Firmenjubiläums von Rothenberger übergab Ralph Langholz, Schulungsleiter und Produktmanager der Firma, eine Sachspende in Form von Installationswerkzeugen und Löttechnik. Empfänger ist das „Städtische Bildungszentrum für Solartechnik“ (BZS) München.



Mit einer Werkzeug-Sachspende unterstützt Rothenberger die Solarteurschule des BSZ in München

Leonardo-Programms ein Aus- und Weiterbildungskonzept für die qualifizierte Solartechnik-ausbildung entwickelt. Mit der Spende im Wert von DM 3000 unterstützt Rothenberger das Ziel dieser Maßnahme, dem Heizungs- und Sanitärinstallateur gewerkeübergreifende Kenntnisse und Fertigkeiten zur Nutzung solarer Energien zu vermitteln.

■ Lagerbehälter GFK-Heizöltanks weiterhin zugelassen

Bauaufsichtlich zugelassene Heizöl- und Dieselmotortanktanks aus glasfaserverstärktem Kunststoff (GFK) sind über die Jahrtausendwende hinaus wie bisher als sichere Aufbewahrungsbehälter ohne Auffangwanne anerkannt. Dies bestätigt eine Stellungnahme des Deut-

schen Instituts für Bautechnik (DIBt) in Berlin, der zuständigen Zulassungsbehörde. Wichtig für das Handwerk und den Hausbesitzer: die Aufstellbedingungen bleiben in der bisherigen Form gültig. Nach Auskunft der Ländervertreter der Obersten Wasserbehörden beabsichtigen diese, der DIBt-Bestätigung durch Anpassung der Verordnung über Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen (VAwS) Rechnung zu tragen. Zu Unsicherheiten war es im Jahre 1995 durch eine scheinbare Diskrepanz zwischen den gültigen Zulassungen des DIBt und den Anforderungen der VAwS gekommen. Die Berliner Experten unterstützen daraufhin die Bemühungen des Bundesverbandes Lagerbehälter in Hagen um eine Klarstellung. Im wesentlichen ging es um die Formulierung einer kleinen Fußnote in der VAwS. Unter der Bezeichnung „R 1“ definiert sie das Volumen wassergefährdender Flüssigkeiten, das zurückgehalten werden muß, bis geeignete Sicherheitsvorkehrungen wirksam werden. Bereits im Juni des letzten Jahres bestätigte ein Sachverständigengutachten was schon bisher galt: die Forderung nach „R 1“ ist für zugelassene werkstoffgefertigte GFK-Tanks bis 2000 Liter auch ohne Auffangwanne erfüllt. Bedingung: Die Behälter müssen auf flüssigkeitsdichtem Boden stehen. Ganz egal, ob einzeln oder in nicht kommunizierend verbundenen Batterien in Anlagen bis zehn Kubikmeter Gesamtvolumen. Außerdem dürfen im Umkreis von fünf Metern keine Abläufe vorhanden sein.

chen ging es um die Formulierung einer kleinen Fußnote in der VAwS. Unter der Bezeichnung „R 1“ definiert sie das Volumen wassergefährdender Flüssigkeiten, das zurückgehalten werden muß, bis geeignete Sicherheitsvorkehrungen wirksam werden. Bereits im Juni des letzten Jahres bestätigte ein Sachverständigengutachten was schon bisher galt: die Forderung nach „R 1“ ist für zugelassene werkstoffgefertigte GFK-Tanks bis 2000 Liter auch ohne Auffangwanne erfüllt. Bedingung: Die Behälter müssen auf flüssigkeitsdichtem Boden stehen. Ganz egal, ob einzeln oder in nicht kommunizierend verbundenen Batterien in Anlagen bis zehn Kubikmeter Gesamtvolumen. Außerdem dürfen im Umkreis von fünf Metern keine Abläufe vorhanden sein.

■ ZDH Öffentlichkeitsarbeit im Handwerk

Die modernen Informations- und Kommunikationstechniken eignen sich in ganz besonderer Weise als Mittel der Akquisition, Betreuung und Pflege von Kunden. Sie erschließen Möglichkeiten zeitgemäßer Öffentlichkeitsarbeit und stellen damit eine Chance für die Betriebe und Organisationen des Handwerks dar, ein positives Image aufzubauen. Darauf macht „Pegasus“ aufmerksam, ein Wettbewerb der Aktion Modernes Handwerk um die beste Presse- und Öffentlichkeitsarbeit im Handwerk, der 1999 zum zweiten Mal veranstaltet wird. Unter dem Motto „Ideen bekommen Flügel“ sind alle Handwerksunternehmen und Handwerksorganisationen aufgerufen, sich mit Ideenskizzen und Konzepten zu beteiligen. Prämiert werden originelle und wirkungsvolle Aktivitäten der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für das Handwerk in den Kategorien Anzeigen, Printprodukte, Werbemittel, Film-, Funk-, Multimedia, Veranstaltungen/Events sowie Mitglieder- und Kundenwerbung. Eine Jury, bestehend aus Presse- und Public Relations-Experten, vergibt unter der Leitung des AMH-Vorsitzenden Klaus Hackert

Preise im Gesamtwert von 22 500 Mark. Einsendeschluß ist der 30. April. Ausschreibungsunterlagen und weitere Infos unter Telefon (02 28) 5 45-332, Telefax (02 28) 5 45-205 und -362, eMail: amh@zdh.zdh.de.

■ Raytek Produktionsstätte eröffnet

Die Raytek GmbH hat ihre neue Produktionsstätte in Berlin-Pankow eröffnet. Das 1990 gegründete Sensorik-Unternehmen ist auf die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von berührungslosen Temperaturmeßgeräten spezialisiert. Mit einem Investitionsvolumen von 7 Millionen DM sichert das Unternehmen 74 Industriearbeitsplätze am Standort Berlin. Das deutsch-amerikanische Partnerschaftsunternehmen erreichte 1998 einen Umsatz von 24,5 Millionen DM. Im Bereich der portablen Thermometer ist Raytek nach eigenen Angaben Marktführer. 50 Prozent aller stationären Produkte der Raytek Gruppe werden in Berlin gefertigt. Die Mutterfirma, Raytek Corp. mit Hauptsitz in Santa Cruz, CA., beschäftigt weltweit 290 Mitarbeiter und erzielte 1998 einen Umsatz von 75 Millionen DM.



Mit der neuen Produktionsstätte bleibt Raytek dem Standort Berlin treu

■ RSP Aufwärtstrend am Stellenmarkt

Trotz Konjunkturtief der SHK-Branche im vergangenen Jahr ist die Zahl der Stellangebote weiter leicht gewachsen. Laut Personalberatung RSP-Renate Schulze + Partner, Hemsbach sind im Personalbereich sechs branchentypische Problemfelder zu beobachten:

- Wegen der überalterten Personalstruktur ist die personelle Auffrischung voll im Gange.
- Die personellen Ressourcen sind in vielen Unternehmen erschöpft.
- Die strategische Personalentwicklung wurde unterschätzt.
- Eine Neubewertung der Mitarbeiter führt zu einer qualitativen Umrüstung.

- Viele Unternehmen treten im Tief „die Flucht nach vorn“ an.
- Andere beginnen jetzt, die Strukturen schneller und flexibler zu gestalten.

Für den „RSP-Stellenmarkt-Index '98“ der SHK-Branche wurden die maßgeblichen vier Fachzeitschriften der Branche, sowie drei überregionale Tageszeitungen von RSP erfaßt. Die Ergebnisse sind:

- Auch 1998 wurden personelle Problemlösungen primär im Verkauf gesucht.
- Sprunghaft gestiegen ist die Suche nach Führungskräften und zwar von 31 auf 53,5 %.
- Die häufigen Angebote für Marketingmanager und Leiter Abteilung Technik bzw. Entwicklung mit insg. 17,1 % (1997 = 4,7) zeigen, daß die Unternehmen mehr Impulse

bei der Produktentwicklung bzw. -qualität gesetzt haben.

- Während der Suchanteil für Handelsvertreter 1997 noch 35,4 % (1998 = 18,1 %) ausmachte, sind im letzten Jahr entweder Umstellungen auf eigene Außendienstmitarbeiter und/oder Gebietsvergrößerungen vorgenommen worden.
- Um die Kostenpotentiale besser zu erfassen und auch zu optimieren, waren nach langer Abstinenz im letzten Jahr wieder betriebswirtschaftliche Berater gefragt: Der Anteil der Stellenangebote im Bereich Controlling und Revision lag 1988 bei 4,5 %.

■ Grundfos Club fürs Fachhandwerk

Ein deutlich verbessertes Angebot von Dienstleistungen verspricht Grundfos den Mitgliedern seines neu gegründeten Kunden-Clubs. Die Einrichtung, die ausführlich auf der ISH vorgestellt wird, soll vor allem Fachhandwerker in ihrer täglichen Arbeit unterstützen. „Neben erstklassigen Produkten erwarten Kunden heute von der Industrie mehr denn je zusätzliche Dienstleistungen“, erklärte Grundfos-Geschäftsführer Dr. Daniel Schillinger anlässlich der Vorstellung des Clubkonzeptes in Wahlstedt.

■ Rau System-Seminare

Mit der Verlagerung des Firmensitzes von Augsburg nach Meitingen-Herbertshofen steht der Rau GmbH nun im Hause ein umfangreicher Schulungsbe- reich zur Verfügung. Ziel ist es, dem Teilnehmer den Fachbereich des Prüfens und des Inbetriebnehmens von Niederdruck-Gasleitungen näherzubringen.

Dies geschieht bei der praktischen Unterweisung anhand von Gasleitungsprüfgeräten. In der Schulungswerkstatt – bestückt mit zahlreichen Leitungen – be- arbeiten die Teilnehmer die ver- schiedensten Problemstellungen in Sachen „prüfen“ und erken- nen dabei, welche Möglichkei- ten in den Prüfgeräten stecken. Und da man bekanntlich aus Fehlern am besten lernt, demon- strieren Geschäftsführer Franz M. Rau und Vertriebsleiter Klaus P. Mayer auch, was man falsch machen kann und woran man Fehler selbst schnell er- kennt. Der Tag rund ums Prüfen und die Inbetriebsetzung von Gasleitungen kostet pro Teil- nehmer 245 DM und kann direkt bei System Rau, Rau GmbH, un- ter der Tel.-Nr. (0 82 71) 8 01 70 gebucht werden. Die aktuellen Schulungstermine findet man unter www.rau-systems.de im Internet.

■ Betriebswirt Vollzeitlehrgang und Teilzeitlehrgänge

Das Berufsförderungswerk des SHK-Handwerks führt neben der Maßnahme in Karlsruhe jetzt auch zum ersten Mal vom 6. 4. bis 15. 7. 1999 einen Vollzeit- lehrgang zum Betriebswirt des Handwerks in Berlin durch. An- gesprochen sind Inhaber und Führungskräfte in SHK-Betrie- ben mit der Qualifikation Mei- ster oder staatlich geprüfter Techniker, Meisterfrauen, sowie technische und kaufmännische Angestellte, sofern sie über ent- sprechende Berufserfahrung verfügen. Erfahrene Bran- chenspezialisten schulen Sie zu den Themen VOB, Steuern, Kal- kulation, Betriebsorganisation, Recht, Finanzierung und Marke- ting. Des weiteren beginnt am 12. 3. 1999 in Potsdam der bis Mai 2000 dauernder Teilzeit- lehrgang. Die Lehrgänge führen zum bundeseinheitlichen Ab- schluß „Betriebswirt des Hand- werks“. Die Kosten betragen 4900 DM zzgl. 500 DM Prü- fungsgebühr. Weitere Informa- tionen gibt es unter Tel. (03 31) 7 43 81 63.