

■ Friatec Auf Vorjahresniveau

Durch den Verkauf von drei Geschäftsfeldern verringerte sich der Umsatz der Friatec-Gruppe um 9,9 % auf 583,7 Millionen DM (Vorjahr: 647,7 Millionen DM). Der Umsatz der AG sank um 11,1 % auf 395,9 Millionen DM in 1998 (Vorjahr: 445,4 Millionen DM). Bereinigt um die Verkäufe bewegt sich das Umsatzvolumen jedoch auf Vorjahresniveau. Der Exportanteil der Friatec-Gruppe konnte auf 44,1 % nach 35,6 im Vorjahr gesteigert werden. Ein Wachstum erwirtschafteten der Unternehmensbereich Maschinenbau mit Pumpen und Armaturen sowie der Unternehmensbereich Technische Keramik/Medizin-Technik, während der Unternehmensbereich Kunststoff-Erzeugnisse aufgrund der rückläufigen Baukonjunktur besonders im ostdeutschen Raum und der deutlichen Investitionszurückhaltung der Versorgungswirtschaft Umsatzeinbußen verzeichnen mußte.

■ Sphinx Wisa verkauft

36 Millionen niederländische Gulden erlöste Sphinx Gustavsberg durch den Verkauf von Wisa. Der neue Besitzer, die GWA International Limited ist ein börsennotiertes Unternehmen mit Sitz im australischen Brisbane. Den Erlös will Sphinx Gustavsberg in die Neustrukturierung der Sanitäraktivitäten stecken.

■ Grohe Umsatz und Ergebnis auf Rekordniveau

Die Grohe-Gruppe hat im Geschäftsjahr 1998 einen Konzernumsatz von 1406,1 Millionen DM erzielt; das entspricht einem Wachstum von 7,4 %. Auf die Erstkonsolidierung der 1997 erworbenen Rotter-Gruppe entfielen davon 4,1 %. Auf vergleichbarer Basis betrug das Wach-

tum 3,3 %. Diese Umsatzausweitung ist auf die erfreuliche Entwicklung des Exportgeschäfts zurückzuführen. Demgegenüber war der Inlandsatz rückläufig. Nennenswerte Preiserhöhungen konnten weder im In- noch im Ausland durchgesetzt werden. Die Exportquote erreichte 62,5 % (Vorjahr 62,1 %). In Deutschland erhöhte sich der Umsatz unter Einbeziehung der Rotter-Gruppe um 6,4 % auf 527,6 Millionen DM. Auf vergleichbarer Basis ist der Umsatz um 3,9 % auf 476,6 Millionen DM zurückgegangen. Die Einbußen sind in erster Linie eine Folge des Markteinbruchs in Ostdeutschland.

■ Mostra Im März nach Mailand

Vom 21. bis 25. März 2000 findet auf dem Gelände von Fiera Milano die 32. Mostra Convegno Expocomfort statt. Gleichzeitig mit der Mostra wird die



dritte Servitis, Dienstleistungsmesse für den Bereich Wärme-, Klima- und Sanitärtechnik, ausgetragen. Ein umfangreiches Konferenzprogramm dient zur Vertiefung der branchenspezifischen Themen und zur Weiterbildung. Die 1960 ins Leben gerufene Mostra wuchs Jahr für Jahr und wurde dank dem Niveau und der Repräsentativität des Messeangebots zu einem Fixtermin für einen Markt, der allein in Italien 1998 einen Umsatz von 6,3 Milliarden Euro erzielte.

■ Flüssiggas 4,5 % unter Vorjahresergebnis

Rund 3,5 Mio. Verbraucher in Deutschland nutzen die mobile Energie Flüssiggas – im Haushalt, im Freizeitbereich sowie in Industrie, Gewerbe und Landwirtschaft. Die im Deutschen Verband Flüssiggas e. V. (DVFG) zusammengeschlossenen Versorgungsunternehmen zogen jetzt auf ihrer gemeinsamen Jahrestagung in München die Bilanz des Geschäftsjahres 1998. Mit einem Inlandsabsatz von 1,664 Mio. Tonnen blieben die Versorger rund 4,5 Prozent unter dem Vorjahresergebnis. In den neuen Bundesländern ergab sich dabei ein Absatzrückgang um 6,3 Prozent auf 434 000 Tonnen, während der Inlandsabsatz in Westdeutschland um 3,9 Prozent auf 1,230 Mio. Tonnen sank.

Im DVFG sind 66 meist mittelständische Versorgungsunternehmen zusammengeschlossen, die 1998 einen Umsatz von 1,9 Mrd. DM erwirtschafteten. Den höchsten Anteil am Absatz hatte mit 61,6 Prozent das Tankgas-Geschäft, bei dem eine bundesweite Infrastruktur aus 140 Großlagern, 1100 Bahnkesselwagen und 800 Straßentankwagen die Versorgungssicherheit gewährleistet.

■ Würth Umsatzsteigerung von 14,2 %

Die Wachstumsdynamik der Würth-Gruppe ist ungebrochen. Der Ausbau des Außendienstes und ein erneuter Umsatzrekord prägten das Geschäftsjahr 1998. Der weltweit größte Handelskonzern auf dem Gebiet der Montage- und Befestigungstechnik mit Stammsitz in Künzelsau-Gaisbach steigerte den Umsatz im Geschäftsjahr 1998 (1. Januar bis 31. Dezember 1998) im Vergleich zum Vorjahr um 14,2 % auf 7,1 Milliarden DM. Würth erwirtschaftete somit 1998 einen Umsatzzuwachs von knapp 900 Millionen DM. Zum Ende des

Geschäftsjahres 1998 beschäftigte die Würth-Gruppe weltweit 28 809 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Außendienst wurden mehr Neueinstellungen vorgenommen als je zuvor in der 53jährigen Firmengeschichte. Die Zahl der Verkäufer stieg um 2329 auf 15 553.

■ Techem Heitech übernimmt Leipziger TEC Systems

Die Frankfurter Heitech Energiecontracting und -Service GmbH hat die Leipziger TEC Systems AG übernommen. TEC Systems wurde 1993 gegründet und erwirtschaftet mit 13 Mitarbeitern rund drei Millionen DM Umsatz. Heitech ist eines der größten privatwirtschaftlichen Energiecontracting-Unternehmen in Deutschland. Die 100prozentige Tochter der Frankfurter Techem AG & Co. KG hatte im letzten Jahr ein Umsatzvolumen von fast 25 Millionen Mark.

■ PCAS Gehört jetzt zur Exact-Gruppe

Mit sofortiger Wirkung hat sich PCAS an die Exact-Gruppe angeschlossen. Die Exact PCAS GmbH, mit Sitz in Wesel, übernimmt die Ausführung aller Geschäftsbeziehungen, die zwischen der PCAS Software Vertrieb GmbH, Augsburg, und deren Fachhändler bzw. Endkunden bestehen. Als Hersteller von Software für das Bauhaupt- und Baubengewerbe hat PCAS mehr als 40 000 Programme bundesweit installiert. Exact ist ein multinationales Unternehmen der Softwarebranche, mit weltweit mehr als 1600 Mitarbeitern, das in über 80 Ländern mehr als 100 000 Anwender betreut. Der Hauptsitz von Exact ist in Delft (Niederlande).

■ Möck Klaus Möck im Ruhestand

Am 5. 2. 1999 wurde Klaus Möck, Geschäftsführer der Geb. Möck GmbH 65 Jahre alt und geht in den Ruhestand. Seit April 1957 arbeitete er in verantwortlicher Position in dem Tübinger Familienunternehmen, das von seinem Großvater, Jakob Möck, im Jahre 1903 gegründet wurde. Er war im Unternehmen verantwortlich für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Kaufmännische Verwaltung. Klaus Möck



hat das Unternehmen gemeinsam mit seinem Onkel Carl Möck zu einem leistungsfähigen Hersteller von Abgasrohren und Abflußrohren ausgebaut. Neben anderen Produkten hat er maßgeblich den Aufbau des heute wichtigsten Standbeines, GM-X-Abflußrohren aus Stahl, vorangetrieben. Die Firma beschäftigt heute über 200 Mitarbeiter.

■ VNG Erstmals ohne Verlustvortrag

Anläßlich der Bilanzpressekonferenz der VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft Leipzig konnte der Vorstand des Unternehmens erstmals seit seiner Umwandlung in eine Aktiengesellschaft im Sommer 1990 ein Geschäftsergebnis präsentieren, in dem der Verlustvortrag der Vorjahre abgebaut ist. Mit einem strengen Kostenmanagement

und der Verringerung der Sonderabschreibungen hat die VNG 1998 einen Jahresüberschuß von 89,9 Millionen DM erwirtschaftet, der mit Entnahmen aus Gewinn- und Kapitalrücklagen zum Ausgleich des Verlustvortrages der Vorjahre verwendet wurde. Die Investitionen lagen 1998 mit 169 Millionen DM erheblich unter dem Wert von 1997 (281 Millionen DM). 1998 setzte die VNG 150,6 Milliarden Kilowattstunden Erdgas ab. Das sind 1,4 Prozent mehr als im Vorjahr. Dagegen sanken die Umsatzerlöse gegenüber 1997 um 6 Prozent auf 3,558 Milliarden DM. Der Umsatzrückgang ist auf niedrigere Gasverkaufspreise als Folge gesunkener Heizölnotierungen zurückzuführen. Im Absatzgebiet der VNG ist Erdgas eindeutig die Wunschenergie Nr. 1. 65 Prozent aller Wohnungen wurden direkt (44 Prozent) oder über Fernwärme mit Erdgas beheizt. 1998 stieg die Anzahl erdgasbeheizter Wohnungen erneut um ca. 300 000. Der Anteil der mit Erdgas beheizten neu gebauten Wohnungen betrug 1998 bereits 72 Prozent. Rechnet man die Neubauwohnungen mit Fernwärme auf Gasbasis dazu, beträgt der Erdgasanteil bei Neubauten mehr als 80 Prozent.

■ VDI Willi Fuchs neuer Direktor

Zum 1. Mai 1999 wechselt die hauptamtliche Führungsspitze des VDI Verein Deutscher Ingenieure, der mit rund 130 000 Mitgliedern größten Ingenieurvereinigung Europas. Als Nachfolger von Dr.-Ing. Peter Gerber, der nach 14jähriger Amtszeit in den Ruhestand tritt, übernimmt Dr.-Ing. Willi Johannes Fuchs (41) das Amt des Direktors des VDI und wird damit zugleich geschäftsführendes Mitglied des Präsidiums.

■ Solarwärme Pilotprojekt erfolgreich abgeschlossen

Rund 500 Sonnenkollektoren zur Warmwasserbereitung und Heizungsunterstützung sind nach Schätzungen des Fachverbands Sanitär-Heizung-Klima (SHK) Baden-Württemberg während der 15monatigen Laufzeit des Pilotprojekts „Solarwärme für alle“ in der Region Stuttgart installiert worden. Für die Initiatoren und Träger des Projekts, das Ende 1998 abgeschlossen wurde, ist dies eine positive Bilanz. Ähnliche Gemeinschaftsaktionen ziehen inzwischen in ganz Baden-Württemberg Kreise. In Pforzheim/Calw, Freiburg, Karlsruhe, dem Ortenau-Kreis, in Ravensburg und Sigmaringen fanden sie bereits statt oder werden noch durchgeführt, im Handwerksbezirk Konstanz sind sie für den Sommer geplant.

■ Klaiber Handwerksbetrieb realisiert „The House of Villeroy & Boch“

Am 6. Mai eröffnete die Klaiber Küche + Bad in Tuttlingen das erste „The House of Villeroy & Boch“ im süddeutschen Raum. Seitdem können sich die Besucher auf knapp 100 m² von den acht Badlösungen des „Houses“ inspirieren lassen. Ergänzend hat Villeroy & Boch auch die restlichen rund 200 m² Bad-Ausstellungsfläche für Klaiber Küche + Bad geplant. Dort werden noch einmal ca. elf Komplettbadlösungen präsentiert. Angesprochen werden soll mit den Präsentationen das mittlere und gehobene Kundensegment. Daß die Ausstellung insgesamt 300 m² groß ist, hat übrigens vorwiegend historische Ursachen. Das Tuttlinger Unternehmen kann im SHK-Bereich nun einen umfassenden Service für jede Zielgruppe bieten: Während die klassische SHK-Handwerksleistung von der Klaiber Haustechnik GmbH betreut wird, hat der 1998 eröffnete Mega-Tech SHK-Elektro-Fachmarkt den



Eröffnung des House of Villeroy & Boch (v. l.): Dr. Michel Brosset, Wendelin von Boch, Hans Klaiber, Peter von der Lippe, Peter Günter und Ralf Klaiber

Do-it-yourselfer im Visier. Die Komplettbad-Wünsche erfüllt Klaiber Bad + Küche zusammen mit Kooperationspartnern aus anderen Gewerken. Zusätzlich verfügt das Firmengelände noch über einen Fachmarkt für Unterhaltungselektronik (Mega Company) sowie über 300 Parkplätze. Ausführliche Infos zum Klaiber-House of Villeroy & Boch finden Sie in der Ausgabe 2/1999 des SHK-Marketingfachmagazins „bav – beraten, ausstellen“, verkaufen, Telefax (07 11) 6 36 72 11.

■ Heimwerker Meldepflicht bei Berufsgenossenschaft

Die Bau-Berufsgenossenschaft kündigte jetzt an, private Bauherren und deren Heimwerkhelfer mit der Androhung von Bußgeldern auf ihre Meldepflichten hinzuweisen. Grund sind die im Sozialgesetzbuch (SGB) verankerten Grundsätze, daß Do-it-yourselfer dazu verpflichtet sind, Helfer bei der Bau-Berufsgenossenschaft anzumelden und entsprechende Beiträge zu entrichten. Wer seiner Meldepflicht nicht nachkommt und bei den Prüfungen

erlappt wird, soll nach dem SGB VII § 209 ein Bußgeld bis 5000 DM entrichten. Auch bei der Nichtbeachtung der Unfallverhütungsvorschriften – dazu gehören das Tragen von Schutzkleidung, Helmen und Sicherheitsschuhen – drohen uneinsichtigen Heimwerkern Bußgelder bis zu 20 000 DM.

■ Wolf Informationszentrum Berlin eröffnet

Mehr als 700 Heizungsbauer, Installateure, Fachhändler, Planer und Architekten kamen zur Eröffnung des neuen Informationszentrums in Genshagen bei Berlin. Im Gewerbegebiet Brandenburgpark hat die Wolf GmbH in einem 2500 Quadratmeter großen Gebäude ein Verkaufsbüro, ein Auslieferungslager sowie ein Informationszentrum errichtet. Dort bietet das bayerische Unternehmen jetzt ein komplettes Programm mit technischen Seminaren und Marketing-Schulungen an. Ein Schulungsraum ist mit funktionsfähigen Heizkesseln und Thermen ausgestattet. Die technische Ausrüstung macht es möglich, Störungen zu simulieren, die dann gemeinsam gesucht und behoben werden können. Des Weiteren können Brenner und Thermen in einem separaten Raum wie bei einer

Wartung demontiert und wieder zusammgebaut werden. Für die Vermittlung von Theorie stehen zwei weitere Seminarräume zur Verfügung.

■ 25 000-Mark-Preis Meister sucht Professor 1999

Einen mit 25 000 Mark dotierten Preis für Technologie-Transfer haben erneut das „handwerk magazin“ und der Baden-Württembergische Handwerkstag in Stuttgart mit Unterstützung des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) ausgelobt. Mitglied in beiden Organisationen ist die Handwerkskammer Ulm, die diese Auslobung ebenfalls unterstützt. Mit diesem „Professor-Adalbert-Seifriz-Preis“ werden „beispielhafte Entwicklungen in Handwerksbetrieben, die in enger Kooperation von Handwerk und Wissenschaft zustande gekommen sind“, ausgezeichnet. Die Kooperation kann sich auf Technik oder Betriebswirtschaft beziehen. Einsendeschluß für die Bewerbungen um diesen Preis, der den Namen des früheren baden-württembergischen Staatsministers Professor Dr. Adalbert Seifriz trägt, ist der 30. Juni 1999. Zu den fünf preisgekrönten Entwicklungen des Vorjahres zählte auch ein Modulsystem zur Neugestaltung von Bad und WC.

Übers Internet können Sie die SBZ unter folgender eMail-Adresse erreichen:

↓
↑
sbz@shk.de

■ Pressalit

Tochter in Österreich

Das dänische Unternehmen Pressalit A/S ist näher an seine österreichischen Kunden gerückt. Der Hersteller von WC-Sitzen und Anbieter von Care-Produkten für das barrierefreie Bad gründete Anfang des Jahres in Wien eine eigene GmbH. Neben Deutschland, Frankreich und England ist es die vierte Pressalit Tochtergesellschaft.

■ Kermi

Mit Verkaufsförderung Marktpartner unterstützen

Eine großangelegte Informationskampagne zum „X-Therm“ hat Kermi gestartet. Schwerpunkt der Offensive sind umfangreiche Anzeigenschaltungen in auflagenstarken Publikumszeitungen. Unkomplizierte Reinigung und damit optimale Haushaltshygiene werden in Anzeigenmotiven hervorgehoben. Über zahlreiche Bau-, Wohn-, Modernisierungs- und Bausparer-Titel soll Nachfrage geschaffen

werden. Um seine Fachpartner bei der Ansprache ihrer Kunden zu fördern, hat das Unternehmen spezielle Werbemittel zusammengestellt. Zur Verfügung stehen neben den Basis-Prospekten und Planungsdaten auch Poster, Florpostbeilagen, Booklets, Schlüsselanhänger sowie die Kundenzeitschrift. Alle Daten auf einen Blick bietet die CD-ROM, die auch für die eigene Produktpräsentation einsetzbar ist. Reprofähige, fertige Vorlagen in drei verschiedenen Formaten für Tageszeitungs-Anzeigen sind ebenfalls erhältlich. Um interessierten Kunden den Heizkörper in der eigenen Ausstattung gleich vorzuführen, gibt es zwei Modelle: Leicht transportabel ist die Miniatur-Ausführung „X-Therm-Modell“, im „X-Therm-Shop“ wird die Funktionsweise des Heizkörpers „eins zu eins“ demonstriert.

■ KRV

Absatzrückgang in Kunststoffrohrbranche

Der Kunststoffrohrverband veranstaltete seine diesjährige Mitgliederversammlung am 11. Mai in Leipzig. Erstmals legte der 1957 gegründete Verband seinen Jahresbericht auch der Öffentlichkeit vor. Das Geschäftsjahr 1998 zeichnet für die Kunststoffrohrbranche ein differenziertes Bild. Bei einem Absatzrückgang von 2,5 % schrumpfte der Umsatz aller Handelsprogramme um 3,7 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Für den rückläufigen Absatz zeichneten wesentlich die konjunkturelle Talfahrt der Bauindustrie und das Ausgabeverhalten der öf-

fentlichen Hand verantwortlich. Negative Auswirkungen sind auch auf die Marktmacht der großen Versorgungsunternehmen und des Handels zurückzuführen, die dafür sorgten, daß die gesunkenen Rohstoffpreise zu meist an die Abnehmer weitergegeben werden mußten. Trotz dieser unbefriedigenden Entwicklung konnten sich Kunststoffrohrsysteme in allen Teilmärkten gegenüber den Wettbewerbswerkstoffen behaupten und bei Marktanteilen sogar noch zulegen. Dominante Positionen nehmen Kunststoffrohre z. B. in der Grundstücksentwässerung (rd. 90 %) und auf dem Gasrohrmarkt (Mitteldrucknetz 95 %, Niederdrucknetz 85 %) ein.

■ Bosch

Reparatur in fünf Tagen – oder umsonst

Das Bosch-Service-Konzept ist ein Versprechen an den Kunden: Innerhalb von fünf Tagen kann er das Elektrowerkzeug bei seinem Bosch-Service-Partner wieder abholen. Wenn es nicht nach fünf Tagen verfügbar ist, kostet die Reparatur den Kunden keinen Pfennig. Alle Elektrowerkzeuge, die den Namen Bosch tragen, auch Gartengeräte, fallen unter das Konzept.

Das Servicezentrum von Bosch ist in Willershausen. In 99,6 Prozent aller Fälle sind dort die nötigen Ersatzteile zur Reparatur der defekten Elektrowerkzeuge verfügbar. Reparaturaufträge für gewerbliche Bohrhämmer durchlaufen das Servicezentrum in 24 Stunden, Aufträge für andere Elektrowerkzeuge in 48 Stunden. Bis Ende 1998 wurden über 79 000 Reparaturen mit 5-Tage-Garantie abgewickelt. Das sind rund 50 Prozent des gesamten Reparaturaufkommens in Willershausen. Lediglich bei weniger als 0,01 Prozent aller Reparaturfälle konnten Handel, Transportunternehmen oder Hersteller die zugesicherte Maximaldauer nicht einhalten und mußten daher die Kosten übernehmen.

■ Henkel

Neuer Duschreiniger

Unter dem Namen „biff frisch schower“ bietet Henkel jetzt ein Verschmutzungen vorbeugendes Mittel an, daß ein Absetzen von Schmutz und Kalk an Oberflächen unmöglich machen soll. Dieser Schmutzabweiser soll – so die vollmundigen Werbeaussage – das Trockenreiben von nassen Duschtrennwänden, Armaturen usw. überflüssig machen. Durch eine spezielle Wirkstoffkombination von negativem Tensid



biff fresh shower: Argumentationshilfe auch beim Verkauf von Echtglasduschabtrennungen

und reinigungsaktiver Zitronensäure soll Schmutz und Wasser rückstandslos von nassen Flächen abfließen.

Vor dem Ersteinsatz bedarf es einer gründlichen Vorreinigung mit handelsüblichen Mitteln. Danach muß biff fresh shower nach jedem Duschen auf Armaturen und Flächen gesprüht werden. Dann können – so die Henkel – Verschmutzungen erst gar nicht entstehen. Sollte sich das bewahrheiten, könnte biff fresh shower der (Geheim)-Tip des Sanitärfachmanns werden.



Eine breitgefächerte Palette an Werbemitteln stellt Kermi seinen Fachpartnern zur Verfügung