

Geberit: Wachstum entgegen dem Branchentrend

Mit System erfolgreich

Trotz der allgemein angespannten wirtschaftlichen Lage ist die Führungsspitze bei Geberit optimistisch. Bis im Jahr 2008 wollen die Pfullendorfer ihren Umsatz verdoppeln. Wir wollten es genauer wissen und unterhielten uns mit der Geschäftsleitung.



Ehrgeizige Ziele: v. l.: Marketingleiter Wolfgang Greiner, Harald Wipfler, Vorsitzender der Geschäftsführung und Bereichsleiter Berthold Kuhn

Die schlechte Baukonjunktur und die in den neuen Bundesländern vor allem im zweiten Halbjahr 98 besonders stark rückläufigen Umsätze prägen die Absatzentwicklungen in der SHK-Branche. Entgegen diesem Trend konnte die Geberit GmbH im vergangenen Jahr ihren Gesamtumsatz um 3,4 % auf 562 Millionen DM steigern. Mit einem Umsatzanteil von 46,4 % ist Deutschland nach wie vor der bedeutendste Markt. Auch die Gesamtentwicklung der internationalen Geberit Gruppe bezeichnet Harald Wipfler, Vorsitzender der Geschäftsführung als erfreulich. Danach konnte der Gesamtumsatz in 1998 um 7,9 % auf 1,032 Milliarden Schweizer Franken gesteigert und damit zum ersten Mal in der 125jährigen Unternehmensgeschichte die Milliardengrenze übersprungen werden.

45 Millionen für neues Logistikzentrum

In dieses Bild passe auch die positive Entwicklung des deutschen Standorts Pfullendorf erläuterte Wipfler. Das neue Logistikzentrum mit einer Investitionssumme von 45 Millionen DM sei für Geberit und den Standort Pfullendorf eine wichtige Investition. Dabei werde das Unternehmen an seiner klaren Unternehmensstrategie fest-

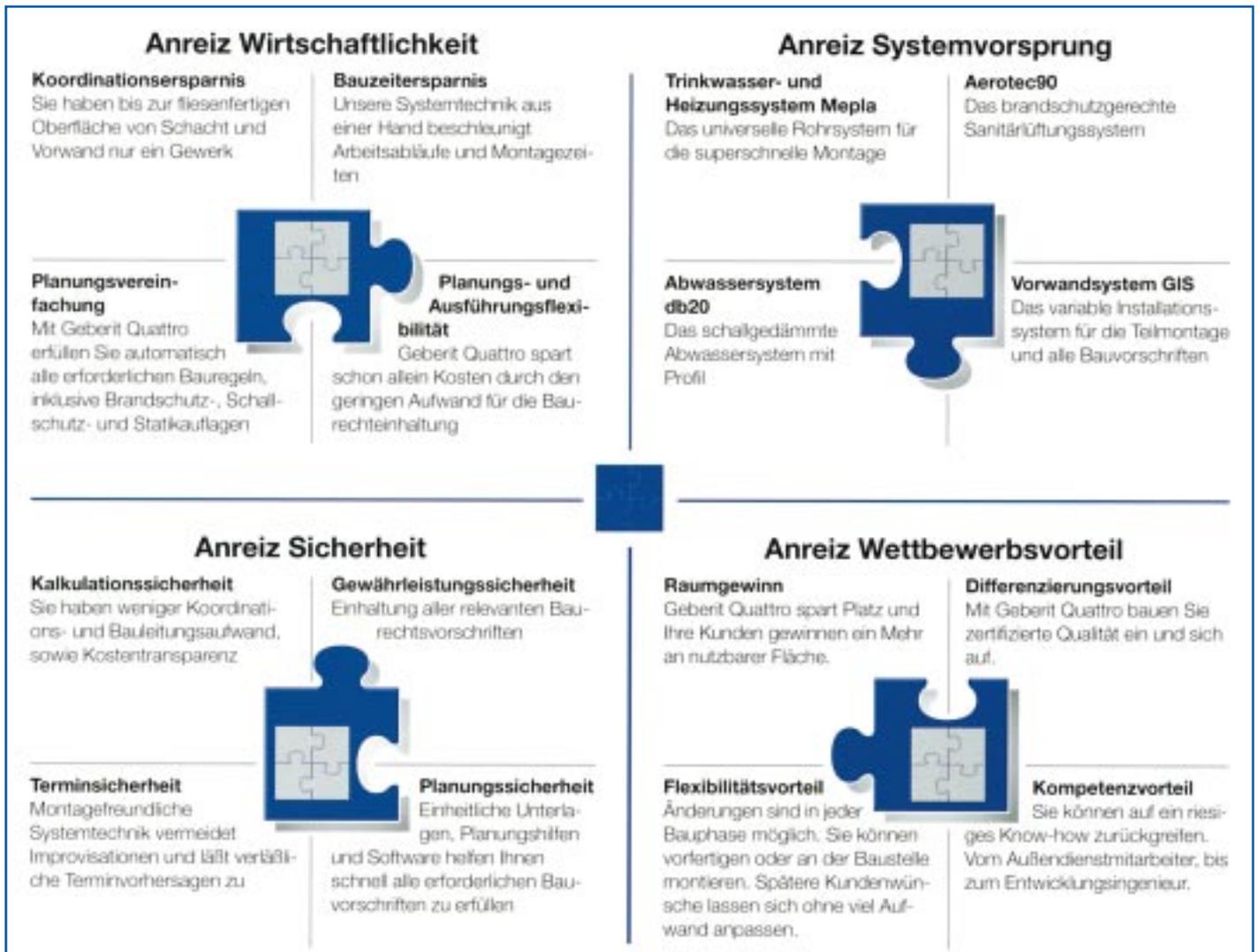
halten, zu der auch der Vertriebsweg über Großhandel – Handwerk zum Endkunden gehöre. Zukünftig wollen die Pfullendorfer ihre Vertriebspartner stärker unterstützen, indem sie eine möglichst optimale Verzahnung von Installateur, ausschreibenden Stellen und Großhandel forcieren. Verbunden mit der Optimierung der Marktbearbeitung sei für Geberit ein Wachstum auch in Zeiten angespannter Baukonjunktur durchaus möglich.

Auch die neue Handwerksordnung mit dem gemeinsamen Berufsbild für den Installateur und Heizungsbauer birgt beachtliche Wachstumsmöglichkeiten, so Bereichsleiter Berthold Kuhn. Der Installateur und Heizungsbauer kann sich nun als Generalunternehmer für Komplettbäder und Ansprechpartner für alle Fragen rund um Heizung, Lüftung und Sanitär profilieren. Voraussetzung dafür ist, daß er alle drei Bereiche fehlerfrei in der Praxis umsetzen kann. Dazu bietet Geberit mit seiner unter dem Namen Quattro aufeinander abgestimmten Produktpalette ein maßgeschneidertes Komplettpaket rund um die Badinstallation an. In diesem Paket verschmelzen Trinkwasserversorgung, Abwasser, Lüftung und Vorwandinstallation zu einem System. „Mit Quattro lassen sich erstmalig komplette Einheiten ausschreiben und einbauen

– von einem verantwortlichen Gewerk: dem Installateur. Es gibt keine Schwierigkeiten im Baufortschritt, denn das System erfüllt sämtliche Auflagen für Brandschutz, Schallschutz, Statik und Feuchtigkeit“, faßte Kuhn die Vorteile zusammen.

Quattro-System

Zu Quattro gehören das Vorwandinstallationssystem GIS und die neue GIS/Duofix-Flächenlösung. Die konsequente Weiterentwicklung der Vorwandinstallation im Trockenbau ist für Kuhn eine wichtige Aufgabe für das neue Jahrtausend. „Unser Ziel muß es sein, alle denkbaren Bauaufgaben im Bereich Trockenausbau konsequent aus Kundensicht zu lösen. Und das bei weiterhin kleinstem Sortiment und geringem logistischem Aufwand“. Dadurch hat der Handwerkspartner die Möglichkeit, kostengünstig auch Arbeiten zu übernehmen, die bisher traditionell anderen Gewerken zugefallen sind.



Erklärtes Quattro-Prinzip: Erfolgreich mit aufeinander abgestimmter Systemtechnik

Ebenfalls zu Quattro gehören die Spül-systeme. „Mit der Zwei-Mengen-Auslösung, dem UP-Spülkasten mit Betätigung von oben und von vorn in Verbindung mit der Artline-Betätigungsplatte haben wir ein Zeichen gesetzt,“ formulierte Kuhn die letzten Entwicklungsschritte. Dazu gehört auch die Neuentwicklung der Urinalsteuerungen im Bereich der öffentlichen und halb-öffentlichen Sanitäranlagen.

Dritter Stützpfiler im System sind Produkte rund um den Brand- und Schallschutz. Am Markt etabliert hat sich in den vergangenen Jahren das Abwasserrohr db20. Mit der Lüftungsanlage Aerotec90 bieten die Pfullendorfer seit dem letzten Jahr auch

ein brandschutzgerechtes Sanitär-lüftungssystem für Anlagen nach DIN 18017-3 an. Durch schließen einer Klappe verhindert Aerotec die Übertragung von Feuer und Rauch über 90 Minuten. Zudem kann es in einem Schacht ohne Einschränkung unmittelbar neben brennbaren Materialien installiert werden.

Der vierte im Quattro-Bund und der Bereich, von dem sich Geberit die größten Umsatzzuwächse erhofft, ist das Mepla-Trinkwassersystem. Das neue Heizungsrohr Mepla Therm und insbesondere der Mepla Fitting aus Kunststoff sind die Hoffnungsträger im Hause Geberit. Von dem 1,6 Milliarden DM Trinkwasser-Umsatzkuchen dieses Bereiches, der sich über die verschiedenen Materialbereiche erstreckt, will Geberit seinen jetzigen Anteil von fünf Prozent in den nächsten zwei Jahren verdreifachen.

In sechs Monaten kamen 14 000 Fachleute

Auf dem Weg ins neue Jahrtausend hat sich Geberit auch für 1999 wieder ehrgeizige Ziele gesetzt. „Im laufenden Jahr werden wir einen Umsatz von rund 600 Millionen DM erreichen“, formulierte Geschäftsführungs-Vorsitzender Harald Wipfler die auf Wachstum ausgerichtete Unternehmensstrategie. Weil man sich dabei nicht nur auf die Produktpalette verläßt, wurden die aktuellen Entwicklungen mit Handwerkern, Großhändlern und Planern in zahlreichen Veranstaltungen diskutiert. Mit einem ausgeklügelten Informationskonzept schaff-

Geberit goes Börse

Im Zusammenhang mit dem für den 22. Juni vorgesehenen Börsengang ist mit der Geberit AG eine neue Dachgesellschaft der Geberit-Gruppe gegründet worden. Der Verwaltungsrat wird aus fünf Personen bestehen. Präsident wird Kurt E. Feller, weitere Mitglieder sind Günter F. Kelm, Dr. Horst Heidsieck, Patrick Smulders und Ex-Grohe-Chef Klaus Weisshaar. Die Zeichnungsfrist geht vom 10. bis 18. Juni. Die Bookbuilding-Spanne der in Zürich und Frankfurt gehandelten 20-Franken-Aktie liegt zwischen **300** und **360** Schweizer Franken. Mit der Federführung für den Börsengang wurde die Credit Suisse First Boston (CSFB) beauftragt. Zum Konsortium gehören die Deutsche Bank, die Baden-Württembergische Bank und das Bankhaus Sal. Oppenheim.

Weitere Infos erteilt Dr. Nobert Pelz in CH-8645 Jona (Telefon (00 41 / 55) 2 21 62 13).

ten es die Mannen um Geschäftsführer Karl Spachmann und Marketingleiter Wolfgang Greiner, daß allein im ersten Halbjahr 1999 über 14 000 Fachleute in die Geberit-Informationsveranstaltungen kamen – davon allein 1300 in die Dortmunder Westfalenhalle. So viele Fachleute hat bisher noch niemand in der SHK-Branche zusammenbringen können.

Neben dem Wachstum aus eigener Kraft gibt es weitere Perspektiven. Angesichts der im letzten Geschäftsjahr erwirtschafteten Überschüsse, der operative Cash-Flow lag bei 255,7 Millionen Schweizer Franken (+16,5 %) liegt auch die Möglichkeit von Firmenzukäufen nahe. Weiteres Kapital dafür soll der für den 24. Juni vorgesehen Börsengang einfahren. „Wenn sich die Gelegenheit bietet, unsere Produktpalette strategisch sinnvoll zu ergänzen, werden wir Firmen zukaufen. Aber derzeit gibt es noch keine konkreten Aktivitäten.“ hielt Harald Wipfler den Ball erst einmal flach. Doch angesichts der Entwicklung der letzten Jahre und den dadurch entstandenen Perspektiven haben Wipfler und seine Mannschaft sicherlich schon zum nächste Steilpaß angesetzt. □