

■ **Seppelfricke** **Mayer wird Vertriebs- und Marketingchef**

Seit dem 4. Mai 1999 leitet Gernot Mayer (38) als verantwortlicher Prokurist den Bereich Marketing und Vertrieb des Gelsenkirchener Armaturenherstellers. Nach einem Studium der Ver-



sorgungstechnik war er für verschiedene Unternehmen der Heizungs- und Sanitärbranche (zuletzt bei Otto Heat) tätig. Zudem bringt Mayer Erfahrungen aus der Normenarbeit mit.

■ **Wolfferts** **Welzenbach neuer Geschäftsführer**

An der Spitze der J. Wolfferts Gebäude- und Energiemanagement GmbH in Köln fand eine Änderung statt. Geschäftsführer Gottfried Knüpfer trat in den Ruhestand und übergab in der ersten Jahreshälfte 1999 die Leitung an Jörg Welzenbach (35). Auf der Jahrestagung der Omnium Technic GmbH in Köln wurde Welzenbach ferner in den Verwaltungsrat dieses Firmenverbundes gewählt.

■ **Sanitec** **Keramag-Mutter will Sphinx kaufen**

Die finnische Sanitec Limited Oy und die holländische N.V. Koninklijke Sphinx Gustavsberg haben die Absicht verkündet, zu

fusionieren. Hintergrund ist ein offizielles Angebot von rund 120 Millionen Euro, das Sanitec am 3. Juni 99 für 100 % der Sphinx-Unternehmensanteile machte und das vom Vorstand und Aufsichtsrat von Sphinx mitgetragen wird. Mit 13 Euro pro Sphinx-Aktie liegt es um 83 % über dem durchschnittlichen Schlußkurs der letzten drei Monate.

Die neu entstandene Gruppe, zu der dann neben zahlreichen anderen Unternehmen auch Keramag, Koralle, Gustavsberg-Armaturen, Allia, Scandispa, Evac und Pozzi-Ginori gehören, soll mit ca. 8850 Mitarbeitern und einem 1998er Gesamtumsatz von über 850 Millionen Euro eine führende Rolle auf dem europäischen Sanitärmarkt einnehmen. Der gemeinsame Konzern wird die Geschäftsinteressen auf keramische Badezimmerprodukte, Bad- und Duschartikel sowie Vakuum-Toiletten-Systeme ausrichten. Im Keramikbereich sollen Produktionskosten und -planung optimiert werden. Weitere Synergien werden in den Bereichen Duschabtrennungen und Badewannen durch die Koordination der Verkäufe („cross selling“), der Rohmaterialbeschaffung und unterstützenden Leistungen erwartet.

Die zur Metra Corporation gehörende Sanitec-Gruppe entwirft, produziert und vermarktet Badezimmerprodukte. Im internationalen Vergleich ist sie in diesem Bereich die Nummer 2 und bei Badkeramik europäischer Marktführer. Für das Geschäftsjahr 1998 kann das Unternehmen mit 5557 Mitarbeitern einen Umsatz von 571 Millionen Euro und einen Gewinn von 77 Millionen Euro verbuchen. Sanitec ist geschäftlich in Europa, dem Mittleren Osten, Südostasien und Nordamerika aktiv. Sphinx produziert und vertreibt keramische Sanitärartikel sowie Dusch- und Badezimmerprodukte hauptsächlich in Europa. Für das vergangene Ge-

schäftsjahr konnte das Unternehmen einen Umsatz von 287 Millionen Euro und einen Gewinn von 8 Millionen Euro bei einer Mitarbeiterzahl von 3294 verzeichnen.

■ **Schubert & Salzer** **Schmidt wird Geschäftsbereichsleiter**

Günther Schmidt (53) zeichnet seit dem 1. April 1999 als neuer Geschäftsbereichsleiter für die in den IBP-Verbund integrierte Schubert & Salzer Ingolstadt Armaturen verantwortlich. Schmidt (Bild), seit 1963 im Unternehmen in unterschiedlichen Funktionen tätig und zuletzt mit der Leitung des Bereichs Schu-



lung, Training und Verbandsarbeit betraut, übergab bereits seine Aufgaben als Schulungsleiter an Thomas Wolf (42). Wolf war die letzten drei Jahre Regionalverkaufsleiter bei der IBP in Berlin.

■ **Keramag** **Krott neue Key Account Managerin**

Wie die Keramag AG jetzt meldete, ist Gabi Krott (41) seit dem 1. April als Key Account Managerin in Ratingen tätig. Die Sanitärbranche kennt sie aus ihren früheren Tätigkeiten bei Hoesch und Vitra/ekom, wo sie die UHT betreute. Keramag möchte durch die neue Position in ihrer Vertriebsorganisation dem stetigen



Prozeß der sich verändernden Entscheidungsstrukturen auf Zentralebene des Handels Rechnung tragen. Neben den Konditionsgesprächen will Keramag den intensiven Dialog auf dieser Ebene pflegen und mit den Marktpartnern gemeinsame Wertschöpfungskonzepte schaffen.

■ **Duravit** **Mehrheitsbeteiligung an Misr Tech**

Duravit gab den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung von 51 % an Misr Tech bekannt. Das ägyptische Unternehmen wurde 1997 gegründet und baute im vergangenen Jahr ein sanitär-keramisches Werk im Raum Kairo auf. Der Startschuß für die Produktion erfolgte Anfang dieses Jahres. In mehreren Schritten soll das Produktionsvolumen des Werkes auf 650 000 Großteile ausgebaut werden. Die Vermarktung der Sanitärkeramik wird unter dem Markennamen Duravit erfolgen. Mit der Produktion aus dem Misr Tech-Werk will Duravit seine Position im Inlandsmarkt Ägypten ausbauen sowie in den Exportmärkten mit Schwerpunkt Mittlerer Osten. Zudem besteht die Möglichkeit, Niedrigpreisprodukte nach West-Europa zu liefern.

■ BVOG

HGF Schelling überraschend ausgeschieden

Ende Mai ist mit Rechtsanwalt Günther Schelling, der Hauptgeschäftsführer aus dem Bundesverband Energie Umwelt Feuerungen e.V. (BVOG) ausgeschieden. Die Trennung fand im beiderseitigen Einvernehmen statt. Damit besteht die Geschäftsstelle jetzt aus Wilfried Linke, dem Technischen Geschäftsführer und Angelika Sommer. In einem von Präsident Weishaupt und Vizepräsident Gathof unterzeichneten Schreiben dankten beide Schelling für die erfolgreiche Tätigkeit. Ob Schelling der Branche auch weiterhin erhalten bleibt, wird sich in den nächsten Wochen entscheiden.

■ Riello

Umgezogen

Anfang Juli ist die Riello GmbH in neue Geschäftsräume umgezogen. Die Deutschlandzentrale des italienischen Hersteller verfügt nun über großzügige Schulungs- Büro- und Lagerräume. Die bisher gültigen Telefon- und Faxnummern behalten ihre Gültigkeit. Die Postanschrift lautet: Riello GmbH
Philipp-Reis-Straße 15
63128 Dietzenbach

■ Pressalit

12 % Umsatzsteigerung

Wie Kim Boyter, geschäftsführender Gesellschafter der Pressalit A/S, jetzt auf der Generalversammlung mitteilte, verlief das Jahr 1998, in dem es mit dem plötzlichen Tod seines Vaters und Firmengründers doch eine wesentliche Zäsur gab, überaus zufriedenstellend. Weltweit konnte der Umsatz um 12 Prozent auf ca. 100 Millionen DM gesteigert und auch die Rendite nochmals leicht verbessert werden. Alle Mitarbeiter werden wieder am Gewinn beteiligt und jeder erhält eine Sonderprämie von 1800 DM. Die Mitarbeiterzahl stieg um fünf Prozent auf

369. Hauptabsatzmärkte waren die Nachbarstaaten des dänischen Unternehmens, allen voran Deutschland mit 36 Prozent Anteil am Gesamtexport.

■ Honeywell

Fusion mit Alliedsignal

Alliedsignal Inc. und die Honeywell Inc. haben ein Fusionsabkommen geschlossen. Dadurch entsteht ein weltweites Technologieunternehmen mit einem Umsatz von 25 Milliarden \$. Die Fusion bringt zwei Global Player zusammen, die gemeinsam ein Unternehmen aus der Liste der „Fortune 50“ bilden werden. Es vereint umfassende Führungsleistung und diversifizierte, erfolgreiche und sich ergänzende Unternehmensbereiche. Das neue Unternehmen mit einem gemeinsamen Börsenwert von über 45 Milliarden \$ wird Honeywell heißen und seine Zentrale in Morristown, New Jersey (USA) haben. Es wird nach der Fusion mehr als 120 000 Mitarbeiter haben, wobei in den ersten sechs Monaten weltweit rund 4500 Stellen abgebaut werden sollen.

Alliedsignal ist ein Technologie- und Fertigungsunternehmen mit 15 Milliarden \$ Umsatz, das seine Kunden in der ganzen Welt mit Luftfahrt-, Raumfahrt- und Automobil-Produkten, Spezialchemikalien, Hochleistungsfasern, Kunststoffen und hochentwickelten Werkstoffen beliefert. Honeywell ist Hersteller von Meß-, Regel- und Automatisierungstechnik für Gebäude, Häuser, Industrieanlagen sowie für die Luft- und Raumfahrt. Das Unternehmen beschäftigt 56 500 Mitarbeiter in 95 Ländern und erzielte im Jahre 1998 einen Umsatz von 8,43 Milliarden US-Dollar.

■ Mein Bad

Erfolgreiches Jahr

Die in der Einkaufsgesellschaft „Mein Bad“ mit Sitz in Leonberg zusammengeschlossenen Badspezialisten sind mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr 1998 sehr zufrieden. Bei der Mitgliederzahl legte der Verband zu: Seit Gründung schlossen sich bis Ende 1998 101 Mitglieder an, bis zum 30. April 1999 waren es 120 Badspezialisten. Handelsumsätze wollte die Einkaufsgesellschaft jedoch nicht nennen. Die durchschnittliche Verkaufsfläche eines Fachhändlers liegt bei 117 m², insgesamt kommen die Badspezialisten auf 17 900 m² Ausstellungs- und 98 200 m² Betriebsfläche. In 1998 verkauften die Mein Bad-Mitglieder 3500 Bäder. Der durchschnittliche Verkaufspreis pro Bad lag bei 21 500 Mark (inklusive der Handwerksleistungen). Diese Zahlen gab der Geschäftsführer des Leonberger Verbandes, Ulrich Gaedke, im Rahmen der in Sindelfingen stattfindenden Gesellschafterversammlung bekannt.

■ Klimasysteme

Luft oder Wasser?

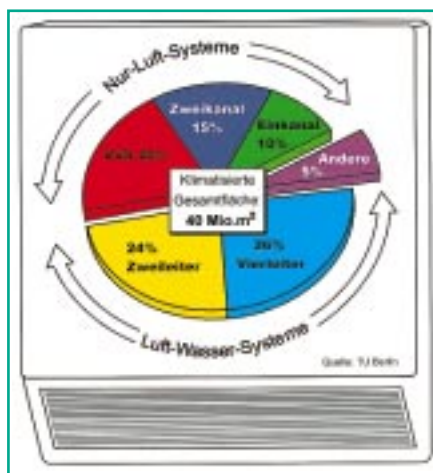
Wasserführende Klimasysteme liegen im Trend und holen gegenüber den „Nur-Luft-Systemen“ auf. Noch halten sich aber beide Systemvarianten die Waage. Favoriten sind derzeit bei wasserführenden Systemen die

Kühldecken, teilte die Trox GmbH in einer Pressemeldung mit. Ein großer Bestand an Induktionsanlagen (Zweileiter und Vierleiter) aus den sechziger und siebziger Jahren steht zur Sanierung an. Ausschlaggebend sind für den Einsatz von Luft-Wassersystemen hauptsächlich der geringe Energieverbrauch und die bessere Regelfähigkeit, die einen höheren Raumkomfort am Arbeitsplatz erlaubt. Für Gebäude mit starkem Publikumsverkehr sind indes „Nur-Luft-Systeme“ nach wie vor die wirtschaftlichste Lösung.

■ Photovoltaik

Starkes Wachstum

Der Markt für die Stromerzeugung mit der Sonne wird nach Schätzungen des Branchenverbandes DFS 1999 kräftig wachsen. Nach einem schwachen Jahr 1998 wird ein Plus von 50 % erwartet. Ursache ist das 100 000-Dächer-Förderprogramm der Bundesregierung und das verstärkte Interesse in der Bevölkerung an der umweltfreundlichen Stromerzeugung. Befördert wird die positive Entwicklung auch durch neue Geschäftsfelder im Umfeld des reinen Anlagenverkaufs. Um die Breitenanwendung der solaren Stromerzeugung zu beschleunigen, fördert die Bundesregierung seit dem 1. Januar 1999 die Installation von Solarstromanlagen mit zinslosen Darlehen und dem Erlaß einer Darlehensrate, was einem Förderbetrag von 35 % entspricht. Dies hat zu einer deutlichen Marktbelebung geführt. Nach Angaben des DFS war der Markt für Solarstromanlagen nach dem Rekordjahr 1997, in dem Module mit einer Leistung von 13,7 MW (Megawatt) verkauft worden waren, 1998 auf geschätzt 10 MW zurückgegangen. Dieses Jahr wird eine Steigerung um 50 % auf 15 MW erwartet.



Marktanteil der Klimasysteme in Deutschland

■ **Ideal-Standard** **Neuartiges** **Display-System**

Mit diversen Präsentationsdisplays erleichtert Ideal-Standard Installateuren den Weg zu einer professionellen Produktpräsentation. Mit dem modularen Display-System läßt sich nämlich auch im kleinsten Verkaufsraum eine Präsentations-Lösung realisieren. Es eignet sich auch für den Einsatz im Schaufenster oder bei Hausmessen. Nach dem Baukastenprinzip konzipiert bietet es die Möglichkeit zu flexibler, individueller Gestaltung. Durch Verbinden einzelner Elemente läßt sich für jede räumliche Situation eine gute Lösung finden. Das System besteht aus zwei unterschiedlich hohen Displays: ein halbhohe Basis-Modell und eine zwei Meter hohe Luxusversion, die auch mit Beleuchtung geliefert wird. Beide gibt es für ein- oder beidseitige



Das modulare Display-System von Ideal-Standard

Nutzung. Herzstück ist immer eine robuste kunststoffbeschichtete Produkt-Wandtafel. Sie steckt in zwei markanten Stellfüßen aus gekantetem pulverbeschichtetem Stahlblech. Zur Stabilisierung dient jeweils ein rechtwinklig angesetztes Regal mit Fachböden für Prospekt- bzw. Armaturenpräsentation. Die Wandelemente gibt es wahl-



weise in sonnigem Orangelb oder dezentem Lichtgrau, die Stellfüße und die mit dem Ideal-Standard-Logo versehenen Kopfelemente sind in kräf-

tigem Blau gehalten. Das Display-System kann mit jeder Ideal-Standard-Keramik bestückt werden. Zunächst aber wird es im Rahmen der San ReMo Einführung ausschließlich mit dieser Keramiklinie angeboten.

■ **FIZ Technik** **Öffentliche Aus-** **schreibungen online**

Öffentliche Ausschreibungen und Bekanntmachungen aus den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union, aber auch zahlreichen anderen Ländern, die mit der EU in Beziehung stehen, werden seit Januar 1999 nur noch in elektronischer Form veröffentlicht. Das amtliche EU-Verlagshaus, Office for Official Publications of the European Communities, hat die Herausgabe der entsprechenden Beilage „S“ des EU-Amtsblattes in gedruckter Form eingestellt. Als Ersatz dient die

Datenbank „Tenders Electronic Daily“, die online auch per Internet über das Frankfurter Fachinformationszentrum Technik (<http://www.fiz-technik.de>) recherchiert werden kann. Die Ausschreibungen werden täglich aktualisiert und decken mehr als 80 Länder ab.

■ **Stretchfolie** **Sanco- und Wicu-Rohre** **in neuer Verpackung**

Ab sofort werden alle Rohre dieser Marken in Klarsicht-Stretchfolie geliefert. Die auf Paletten zu kompletten Verpackungseinheiten gestapelten Ringe sind mit einer zweiten Folie eingeschrumpft. Hieraus sollen Vorteile gegenüber der bisherigen Lieferung in der farbigen Kreppverpackung resultieren. So sind beide Folien leichter zu entfernen und mit geringem Abfallaufwand zu entsorgen. Durch



Ab sofort werden Sanco- und Wicu-Ringrohre in Klarsicht-Stretchfolie geliefert

einen in die äußere Folie integrierten Aufschneidestreifen muß die Verpackung bei der Entnahme einzelner Ringe von der Palette nur jeweils so weit geöffnet werden, wie Rohre benötigt werden. Zudem werden die

Außenflächen gegen Anstoßen geschützt. Von der Verpackung der Einzelringe, die von Hand abgezogen werden kann, verbleibt nach dem Entfernen lediglich ein kleiner Folienrest aus sortenreinem PE (Polyethylen).

■ **Frankfurt** **800 Aussteller zur** **Light + Building**

Mit über 800 Anmeldungen, darunter ca. 25 % aus dem Ausland, zieht die Messe Frankfurt GmbH positive Bilanz ihrer Ausstellerwerbung für die internationale Fachmesse Light + Building. „Damit ist schon jetzt, rund 10 Monate vor Messebeginn klar, daß die Positionierung der Veranstaltung als neue Leitmesse für Licht und Elektrotechnik, Klimatechnik und Gebäudeautomation geglückt ist“, so Dr. Michael Peters, Geschäftsführer der Messe Frankfurt.

■ **Stulz** **Installateure für Wärmepumpen gesucht**

Die Firma Stulz als exklusiver Generalimporteur von Mitsubishi Heavy Industries (MHI) vertreibt Wärmepumpen über ausgewählte Fachpartner. Für Vertrieb, Installation, Wartung und Inbetriebnahme sucht der Anbieter nun bundesweit qualifizierte Heizungs- und Elektrofachinstallateure.

Der Hamburger Klimaspezialist unterstützt dabei seine ausgewählten Partner mit einem umfangreichen Servicepaket. Darunter fallen technischer Support, Handbücher, Schulungen, Seminare etc. Stulz bietet für die Geräte eine Garantie von zwei, für die Kompressoren von fünf Jahren. Zudem steht ein Kundendienstnetz bundesweit rund um die Uhr bereit. Weitere Informationen per Telefon-Hotline (0 40) 5 58 52 52.

■ Henrad Röger gewinnt Reise nach Dublin

Hans-Joachim Röger gewann das zur ISH initiierte Preisausschreiben der Firma Henrad Radiatoren und hat eine Reise nach Dublin gewonnen. Mit dem Preisausschreiben wollte Henrad die neuen Heizkörpermodelle vorstellen.

■ Aktionsprogramm Waldeck-Frankenberg Sonnendächer

Unter dem Motto „Zukunft gewinnen – Energie durch Sonnenkraft“ wurde ein Programm des hessischen Landkreises Waldeck-Frankenberg zur stärkeren Nutzung umweltfreundlicher Solarenergie vorgestellt. Mit Unterstützung des hessischen Umweltministers Wilhelm Dietzel informierten Landrat Helmut Eichenlaub und der Innungsoberrmeister Jürgen Weste rund 80 Vertreter aus Politik, Handwerk und Wirtschaft im Batten-

berger Gästehaus des Heiztechnik-Herstellers Viessmann über die Initiative „Waldeck-Frankenberg Sonnendächer“, die in der Zusammenarbeit von Kommune, Produzenten neuer Energietechniken, Handwerk sowie Banken und Sparkassen entstand.

■ Hewi Farbige Verkaufshilfe

Zur Präsentation der neuen Hewi-Sanitärausstattungsreihe 477 bietet das Unternehmen ein Ausstellungssystem in Form einer Säule. Übersichtlich präsentiert die sogenannte T-Säule 16 Produkte der speziell für den Objektbereich entwickelten Serie. Gezeigt werden die Sanitäraccessoires in den Farben des neuen Hewi-Farbsystems.

Es gibt sie in den Farben Grau, Blau und Grün. Bestückt sind sie mit den jeweils farblich passenden Produkten in anthrazit, fliederblau und pistaziengrün. Mit diesem Ton-in-Ton-Konzept möchte der Hersteller zu neuen



Produktpräsentation auf wenig Raum: die T-Säule

Gestaltungsideen anregen und zeigen, wie sich farbige Einrichtungsaccessoires harmonisch in bestehende Raumkonzepte integrieren lassen. Wer an der neuen Präsentationssäule interessiert ist, kann sich an Hewi, Telefon (08 00) 1 34 13 61, Telefax (0 56 91) 8 23 19 wenden.

■ Junge Berufstätige Nach Afrika, Asien und Lateinamerika

Auch im nächsten Jahr können wieder junge Berufstätige aus nicht-akademischen Berufen an dem ASA-Programm der Carl Duisberg Gesellschaft e. V. teilnehmen. Bereits seit 1984 bietet ASA (Arbeits- und Studien Aufenthalte) Stipendien für junge Berufstätige im Alter zwischen 21 und 30 Jahren u. a. aus technisch-handwerklichen Berufsfeldern an. Die Zielsetzung des ASA-Programms ist das Kennenlernen der Arbeits- und Lebensbedingungen sowie die Sensibilisierung für die Nord-Süd-Beziehungen. Die Teilnehmer/innen arbeiten für drei Monate entsprechend ihrer beruflichen Qualifikation in sozialen Einrichtungen, Kleinbetrieben u. ä. Organisationen mit und erhalten auf diese Weise einen di-

rekten Einblick in die sozialen und beruflichen Gegebenheiten des Gastlandes. Der Programm-katalog mit den Bewerbungsunterlagen für 2000 wird ab Mitte Oktober diesen Jahres an Interessierte versandt.

Einsendeschluß für Bewerbungen ist der 20. November 1999. Weitere Informationen gibt es bei der Carl Duisberg Gesellschaft in 10785 Berlin unter Telefon (0 30) 25 48 20.

■ Einsteigerseminare Grundlagen für Aufbaustudium Badgestaltung

Zur Vorbereitung auf das einjährige Weiterbildungsprogramm „Aufbaustudium Badgestaltung“ bietet der Förderkreis Berufsanfängern aus Sanitär-fachhandwerk und -handel auch 1999 mehrere qualifizierende Einsteigerseminare an. Insbesondere Interessierte, die bisher erst wenig Erfahrung mit der kompletten Planung individueller Bäder gesammelt haben, werden in den meist zweistufigen Einführungsseminaren mit elementaren Grundkenntnissen der Badplanung und -gestaltung sowie unterschiedlichen Möglichkeiten der Kundenpräsentation vertraut gemacht. Die Betreuung der Seminare legten die Trägerunternehmen der Weiterbildungsmaßnahme, die Markenhersteller Duravit, Hansgrohe, Hoesch und Hüppe, in die Hände berufserfahrener Seminarleiter, die zum Teil auch die Ausbildung im Aufbaustudium Badgestaltung als Trainer begleiten. Ausführliche Informationen sind im Studienbüro in Essen unter Telefon (02 01) 8 94 70 10 und Telefon (02 01) 8 94 70 22 erhältlich.



Landrat Eichenlaub, der hessische Umweltminister Dietzel und Obermeister Weste ließen sich von Dr. Viessmann (v. l.) über den neuesten Stand der Solartechnik informieren

Anzeige

Heute schon
gesurft?

Die aktuellsten
SBZ-Meldungen finden Sie unter

www.shk.de/sbz