

■ **Hansgrohe** **Nur über den drei- stufigen Vertriebs- weg?**

Hansgrohe will mit dem Start von vier neuen Handbrausen in den Wertigkeitsklassen Premium, Medium und Comfort nun auch den Vertrieb umstellen. Die New Generation der Hansgrohe Brausen soll es nur noch im dreistufigen Vertriebsweg, also nicht im Baumarkt, geben. Mittlerweile verkauft das Gros der Baumärkte Hansgrohe-Handbrausen und Armaturen. Der unter dem Namen i-Club bekannt gewordene Installateurclub des Schwarzwälder Badausstatters forderte bei seiner Zusammenkunft in Schiltach am 30. Juni 1999 den Hersteller in einer Resolution auf, daß nicht nur das 99er Brausensortiment dem professionellen Vertriebsweg vorbehalten sein muß, sondern diese Politik auf das gesamte Sortiment ausdehnen. Ausführliche Infos dazu finden Sie in der nächsten SBZ.

■ **VSL-Sanitär-Läden** **Einheitlicher Marktauftritt**

Anlässlich ihrer Generalversammlung am 28. April 1999 in Schaffhausen warteten die 63 Mitglieder der Schweizer Installateurgemeinschaft „Genossenschaft Vereinigung Sanitär-Läden“ (VSL) mit einem innovativen Marktbearbeitungskonzept im Facheinzelhandel auf: Getreu dem Motto „Gemeinsam macht stark“, werden ab Mitte des Jahres in der Deutschschweiz über 40 angeschlos-

sene Sanitärunternehmen mit dem gleichen Erscheinungsbild und unter dem selben Namen am Markt auftreten. Das dazu vorgestellte Franchiseprojekt „BadeWelten“ ist das erste, bei dem Franchisegeber und Franchisenehmer dieselben Personen bzw. Körperschaften sind. Es entstand im Rahmen des zweijährigen Projektes „Weitsicht“, mit dem die VSL ihre Genossenschaft zukunftsorientiert neu ausrichten und von der reinen Einkaufsgenossenschaft in eine moderne Marketinggemeinschaft umfunktionieren will. In ihren „BadeWelten“-Ausstellungen präsentiert die einzelhandelsaktive Schweizer Handwerkergruppe den Konsumenten Themenbäder verschiedener Stilrichtungen in allen Preislagen. Neben dem Verkauf von Badausstattungen und Accessoires gehören auch eine fundierte Beratung, die Badplanung, fachgerechte Montage, Beleuchtungskonzepte sowie das Festpreiskomplettbad aus einer Hand zum Repertoire.

Damit Endverbraucher diese Leistung auch kennen- und schätzenlernen können, setzen die VSL-Mitglieder gemeinsam mit Markenlieferanten Kommunikationskonzepte für eine aktive Marktbearbeitung um. Zuerst in breitstreuenden Familienzeitschriften und später in Zielgruppenzeitschriften machen qualifizierte Marketingmaßnahmen –

in einer Professionalität wie sie von einzelnen Betrieben gar nicht zu realisieren wäre – Konsumenten Appetit auf ihre neuen Badewelten. Weitere Informationen gibt's direkt von der VSL, Andwilerstrasse 32, CH-9200 Gossau, Telefon (00 41-71) 3 88 87 89, Fax (00 41-71) 3 88 87 79.

■ **Schornsteinfeger** **Schadstoffemissionen sinken weiter**

Das Schornsteinfegerhandwerk überprüfte 1998 6,4 Millionen Ölheizungen. Etwa 256 000 Ölheizungen (270 400 im Vorjahr) gaben zu viel Ruß oder unverbranntes Öl in die Umwelt ab. 352 000 Ölfeuerungen (345 700 im Vorjahr) verbrauchten mehr Energie als zulässig war. Nach der Kleinf Feuerungsanlagenverordnung wurden mehr als 8 Millionen Gasheizungen (7,5 Millionen im Vorjahr) überprüft. Bei den Gasfeuerungen fanden sich 376 000 Energieverschwender (373 300 im Vorjahr). Die Anlagen wurden durch den Schornsteinfeger bemängelt, die Betreiber ließen die Heizungen warten und neu einstellen. Bei der Wartung wurden die Heizungen im Schnitt auf Abgasverluste eingestellt, die 2 % unter den Grenzwerten der Vorschriften lagen. Die Umweltentlastung durch geringeren

Energieverbrauch war etwa:
– 460 000 Tonnen Kohlendioxid
– 380 Tonnen Stickoxide
– 370 Tonnen Schwefeldioxid.
Damit wurden im letzten Jahr rund 124 Millionen Liter Heizöl und etwa 76 Millionen Kubikmeter Erdgas eingespart.

■ **Schott** **Gläserner Schornstein vor der Wand**

Häuser in ökologischer Bauweise finden sich heute in fast jedem Neubaugebiet. Beim Objekt „Feldstraße“ in Herten wurde im Rahmen der internationa-



len Bauausstellung (IBA) diese Bauart verwirklicht. In der neuen Emscher Park-Siedlung versorgt beispielsweise ein 200-kW-Brennwertkessel 30 Wohneinheiten mit Wärme. Die Abführung der Abgase erfolgt über eine „Recusist“-Anlage mit einem Durchmesser von 180 mm und einer Höhe von 9,0 m. Der gläserne Schornstein ließ sich, bedingt durch die Transparenz des Werkstoffs, nahtlos in die Siedlungsarchitektur integrieren.



Der erste von über 40 „BadeWelten“-Läden wurde in Anwesenheit von VSL-Mitgliedern und Lieferanten Ende April bei der Hannes G. Sulzer AG eröffnet

■ **Boco** **Stellt Referenten**

Mit dem Innungs-Service unterstreicht Boco seine enge Bindung zu den Organisationen des Handwerks. Vorträge zu aktuellen Themen wie z. B. Mitarbeitermotivation oder Kundentrends werden für Innungs- und Verbandsveranstaltungen kostenlos angeboten. Mit praktischen Tips zur sofortigen Umsetzung wenden sich die Vorträge an erfolgsorientierte Handwerksunternehmer. Bei der Auswahl der Referenten arbeitet der Mietkleidungsspezialist eng mit dem Augsburger Uni Marketing Institut zusammen. Rund 50 Innungen und Verbände (davon 4 SHK) nutzten in den zurückliegenden Monaten diesen Service. Boco vermittelt die Referenten kostenlos, bittet allerdings um eine Spende zugunsten der Stiftung für Begabtenförderung im Handwerk, die beim ZDH eingerichtet ist. Als Mindestzahl pro Veranstaltung werden 20 Handwerksunternehmen erwartet. Nähere Auskünfte erteilt das Organisationsbüro unter Telefon: (0 40) 65 49 22 30.

■ **Zu teuer** **Heizen mit Strom**

Das Heizen eines Hauses oder einer Wohnung mit Strom, so das Umweltbundesamt, sei reine Energievergeudung und zudem mit besonders hohen CO₂-Emissionen verbunden. Auch die Verbraucherzentralen warnen immer wieder vor elektrischen Direktheizgeräten und weisen auf preiswertere und umweltschonendere Alternativen wie Öl- und Gasheizung. Selbst die Nachtspeicherheizung, so kritisieren die Verbraucherschützer, verschlinge trotz niedriger Tarife zuviel Geld. Vor diesem Hintergrund gibt es in einigen Bundesländern und Gemeinden, so in Hamburg, Zuschüsse von einigen tausend Mark, wenn Nachtspeicheröfen durch energiesparende Öl- oder Gas-Etagenheizungen ersetzt werden. Wie teuer die Wärme

aus der Steckdose sein kann, zeigt eine Vergleichsberechnung der Verbrauchskosten, die Energieberater der Verbraucherzentralen an Hand eines 30 Quadratmeter großen Raumes angestellt haben: Danach schneidet Tagstrom mit 30 Pfennig pro Kilowattstunde (kWh) oder 1080 DM im Jahr am schlechtesten ab, Heizöl ist mit 4,8 Pfennig pro kWh oder 216 DM jährlich am günstigsten. Erdgas kostet nach den Berechnungen der Verbraucherzentralen 5 Pfennig je kWh oder 225 DM im Jahr, während selbst für den verbilligten Nachtstrom immerhin 14 Pfennig je kWh oder 504 DM im Jahr zu zahlen sind. Was die gewaltigen Preisunterschiede im Einzelfall bedeuten können machte die ARD-Sendung „Ratgeber Technik“ unter anderem am Beispiel einer Familie aus Brandenburg deutlich. Diese Familie hatte über eine Vertreterin zwölf Elektroheizöfen gekauft und dafür 24 000 DM hingeblättert. Weitere 4000 DM waren für die Nachrüstung des Stromkreises fällig, weil das alte Hausnetz für die Elektroheizungen nicht ausreichte. Schließlich der nächste Schlag: Nach einem Jahr Heizen mit den neuen Elektrogeräten kam mit der Stromrechnung eine Nachzahlungsforderung über 3216 DM. Inzwischen klagt die Brandenburger Familie auf Rücknahme der Elektroheizöfen sowie Schadenersatz und ist auf eine moderne Öl-Zentralheizung umgestiegen. Die wärmt das ganze Haus und sorgt obendrein für die Warmwasserbereitung – bei nur 800 DM Energiekosten jährlich, berichtete der „ARD-Ratgeber Technik“.

Der Klage der Brandenburger Familie räumt die Verbraucher-Zentrale Hamburg übrigens gute Chancen ein. Denn in Brandenburg ist der Anschluß von Direktheizgeräten als Vollheizung ohne Sondergenehmigung inzwischen verboten.

■ **Jubiläum** **25 Jahre Hewing**

Die Hewing GmbH Pro Aqua, führender Hersteller von physikalisch vernetzten Polyethylenrohren, hat ihren 25. Geburtstag gebührend gefeiert. Am Wochenende des 12./13. Juni ging es auf dem Firmengelände Hewings rund: Den Anfang machte am Samstag eine VIP-Veranstaltung mit anschließendem

wie 9500 m² Fußbodenheizungs-Systemplatten die Werke. Interessant ist auch der Anteil der vorgedämmten Rohrlösungen an der Gesamtproduktion: Bereits 4 % aller Rohre werden vorgedämmt geliefert. Diese Zahlen schlagen sich auch in der Mitarbeiterzahl nieder: Lag sie Anfang des Jahres noch bei 353 Beschäftigten, arbeiten heute schon 401 Personen bei Hewing. Anlässlich des Firmenjubiläums blickte Geschäftsführer Klaus Mangelmann auch in die Zukunft: „In den kommenden Jahren werden wir dem Markt noch stärker mit praxisorientierten Produkten Impulse geben. Die Forschung und Entwicklung ist schon immer unsere Stärke gewesen – diesen Wettbewerbsvorteil wollen wir weiter konse-



25 Jahre Hewing: Jubiläumsfeier im Zelt

„Konzert in der Fabrik“ für rund 250 Partner und Freunde Hewings sowie Vertreter des Uponor-Konzerns und des öffentlichen Lebens. Zahlreiche Attraktionen machten den „Tag der offenen Tür“ am Sonntag zu einem Erfolg. In den verschiedenen Produktionshallen informierten sich 16 000 Besucher rund um die Hewing GmbH Pro Aqua und ihre Produkte. Daß Hewing allen Grund hat, das Jubiläum zu feiern, belegen die aktuellen Produktionszahlen: Täglich verlassen etwa 425 000 m Rohr so-

quent nutzen“. Daß es den Ochtrupern damit ernst ist, hatten sie bereits zur ISH gezeigt. Dort zählten neue Produkte wie die Tiefzieh-Systemplatte für Fußbodenheizungen und PEX-4-Pipe, das PE-Xc-Rohr mit einem zusätzlichen PE-Schutzmantel für die Sauerstoffsperre zu den Highlights.

■ **Bau-BG**

Beitragsanhebung wegen Altlasten

Obwohl die Unfälle in der Bauwirtschaft im Jahr 1998 um mehr als 10 % im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen sind, mußte der Beitragssatz zur BauBG für 1998 erhöht werden. Wegen der hohen Arbeitslosigkeit am Bau und weil Bauarbeiten immer häufiger von ausländischen Unternehmen und Subunternehmern ausgeführt werden, sind die Lohnsummen, auf denen die BauBG-Beiträge aufbauen, gegenüber dem Vorjahr um 6 % zurückgegangen. Dabei hat die BauBG so wirtschaftlich wie möglich gearbeitet und Ausgaben gegenüber dem Vorjahr reduziert. Gesetzlich bedingte Einnahmeeinbußen in Höhe von 15 Millionen Mark in den Bereichen Regreß und Eigenbau haben diese guten Ergebnisse jedoch wieder aufgehoben. Weil Beitragserhöhungen unumgänglich sind, wenn die Lohnsummen geringer werden, die Ausgaben für Leistungen wegen der sehr hohen Altlasten aber gleich bleiben, fordern die Bau-Berufsgenossenschaften vom Gesetzgeber neue Grundlagen für die Beitragsberechnung. Bei den Entschädigungen, die mit rund 572 Millionen Mark den größten Posten der Ausgaben darstellen, ist erstmals eine Stagnation festzustellen. Damit dies so bleibt, wird weiterhin mit Nachdruck Prävention betrieben.

**Heute schon
gesurft?**

**Die aktuellsten
SBZ-Meldungen
finden Sie unter**

www.shk.de/sbz

■ Jubiläumsfeier 125 Jahre Geberit

Auf dem Firmengelände in Pfullendorf feierten Mitte Juni 300 Festgäste und 1300 Mitarbeiter das 125jährige Jubiläum. Harald Wipfler, Geschäftsführer der Geberit GmbH in Deutschland, konnte neben Wirtschaftsminister Dr. Walter Döring auch „Frauen und Männer der ersten Stunde“ begrüßen. Wipfler hob die hervorragende wirtschaftliche Entwicklung des Geberit-Konzerns hervor, der seine europäische Marktführerschaft in der Sanitärtechnik in den letzten



Wirtschaftsminister Dr. Walter Döring und Geberit Geschäftsführer Harald Wipfler beim Geberit Jubiläumsfest

Jahren deutlich ausbauen konnte. Wesentlichen Anteil an dieser positiven Entwicklung haben dabei die deutschen Geberit-Gesellschaften. Für 1999 peilt Geberit ein Umsatzziel von rund 600 Mio. DM an. Damit sei der Umsatz seit 1976 verzehnfacht worden.

Kernstück der Produktion in Deutschland ist das Werk Pfullendorf, das mit seinen mehr als 1100 Mitarbeitern den größten Produktionsstandort der Gruppe darstellt. Mitte der fünfziger Jahre wurden hier ausschließlich Aufputzpülkästen hergestellt. Die rasante Entwicklung der Sanitärtechnik führte in den vergangenen Jahrzehnten allerdings zu einem stetigen Ausbau der Kapazitäten (1967 Bezug des neuen Werks) und schließlich zur heutigen Spitzenposition. Ein weiterer Meilenstein war der Neubau des Informationszentrums (1989/90). Auf mehr als 27 000 m² bebauter Fläche werden in Pfullendorf Aufputz- und

Unterputzpülkästen, das Installationssystem GIS sowie PE-Formstücke hergestellt. Von den anderen Produktionsstätten der Geberit-Gruppe sowie von Partnerunternehmen kommen das Trinkwassersystem Mepla, Badewannen- und Waschtischsifons, das Pluvia-Dachentwässerungssystem sowie das Douche-WC. In Pfullendorf liegen ständig 4500 Artikel abrufbereit auf Lager. Weitere 4500 Artikel sind als Sonderfertigung lieferbar. Allein in Deutschland beliefert Geberit etwa 1200 Sanitär-Fachgroßhändler mit 2500 Anlieferstellen. Perfektioniert wird die Auslieferung durch das neue 45 Mio. DM teure Logistik-Zentrum in Pfullendorf, das im Sommer seinen Vollbetrieb aufnehmen wird. Verantwortlich für den Vertrieb in Deutschland ist die Geberit GmbH, die sich auf die Geschäftsfelder Installationssysteme, Spül-systeme und Douche-WC sowie Abwasser- und Trinkwassersysteme konzentriert.

Rund 300 Mitarbeiter in der Zentrale in Pfullendorf und den Verkaufsregionen Nord, Ost, Nordrhein-Westfalen, Mitte, Baden-Württemberg und Bayern bedienen die Sanitär-fachwelt.

■ Dornbracht Kunstsporing

Dornbracht unterstützt in diesem Jahr als Hauptsponsor die Künstlerin Rosemarie Trockel, die auf der 48. Internationalen Ausstellung Zeitgenössischer Kunst in Venedig den deutschen Pavillon ausrichten wird. Dornbracht verdeutlicht damit seinen unternehmerischen Anspruch, kulturelle Relevanz über das Produkt hinaus zu vermitteln. Für diese Art der Auseinandersetzung mit Badkultur veröffentlichte das Iserlohner Unternehmen bereits

in den letzten Jahren das Kunst- und Kulturmagazin „Statements“. So ist es Dornbracht 1997 gelungen, die Fotografen Nick Knight (London), Jürgen Teller (London), Daniel Josephson (Hamburg) sowie den Objektkünstler Hadrian Piggot (London) und den Autor Uwe Kopf (Hamburg) für die erste Ausgabe von „Statements“ zu gewinnen. In der Anfang März '98 veröffentlichten Ausgabe „Statements 2. Bathcouture.“ dokumentieren Arbeiten von Inez van Lamsweerde (New York), Pierre et Gilles (Paris), Micha Klein (Amsterdam), Daniëlle Kwaaitaal (Amsterdam) und der Autorin Sybille Berg (Zürich) für Dornbracht die Vielfalt moderner Fotografie, Kunst und Literatur und die unterschiedlichen Aspekte der Badkultur. Rosemarie Trockel und Dornbracht verbindet die dritte Ausgabe von „Statements“, die aktuelle Ausgabe „Statements : 003 : 99 : The Video Issue“. Hierzu drehte die Künstlerin ein Video mit dem Titel „Es war Nacht, es war kalt, und wir hatten viel getrunken“. Dabei weist nur der Titel auf die Identität der tanzenden Wasserstrahlen und Tropfen hin, die mit einer eigens komponierten Reggae-Musik untermalt werden. Präsentiert wurde die Videoarbeit auf den Passagen 98, parallel zur internationalen Möbelmesse in Köln, zusammen mit Videowerken von Lothar Hempel und Douglas Gordon sowie einem textlichen Beitrag von Kultautor Benjamin von Stuckrad-Barre. Auch hier, wie bei den vorherigen Statements-Projects, war das übergreifende Thema Wasser, Reinigung, Badrituale.

Darüber hinaus förderte Dornbracht in der Vergangenheit die Ausstellungen des Medienkünstlers Fabrizio Plessi im Guggenheim Museum SoHo, New York. Eine Kooperation, die ihren Ursprung darin hat, daß Künstler wie Unternehmen Wasser in seiner Transparenz und Formlosigkeit als ästhetische Herausforderung begreifen. Für die Zukunft hat Dornbracht die Vision, mit internationalen Kultur- und Kunstprojekten den Eintritt in

das neue Millennium zu begleiten und zu dokumentieren. Das 50jährige Firmenjubiläum im Jahr 2000 wird vor diesem Hintergrund Anlaß für weitere kulturelle Events und Projekte sein. Ausführliche Informationen zu den bisherigen Statements-Projects sind unter www.statements.de abgelegt.

■ Judo Vom Spüli zum Space Lab

Was man alles aus dem Gehäuse einer Hauswasserstation machen kann, demonstrierten die Mitarbeiter der Entwicklungsabteilung der Judo Wasseraufbereitungsabteilung GmbH aus dem schwäbischen Winnenden. Im Frühjahr diesen Jahres kam die Hauswasserstation Spüli-Plus mit neuem Design auf den Markt. In der modernen, futuri-



Was man nicht alles aus einer Hauswasserstation machen kann

stisch anmutenden Verkleidung sahen einige Mitarbeiter mehr als die Hülle einer Hauswasserstation. Dies war Grund genug, einen Design-Wettbewerb zu starten. Interessierte Mitarbeiter erhielten ein leeres Gehäuse, das sie nach eigenen Ideen umgestalten konnten. Die eingereichten Ergebnisse waren sehr ausgefallen und reichten vom Hubschrauber über Staubsauger bis hin zum Schmetterling.