



Keinen Monat brauchten die Bremer Handwerksbetriebe für ihre gepfefferte Antwort auf die Provokation der dortigen Stadtwerke. Unter dem Motto „Wer Wind sät, wird Sturm ernten“, gründeten sie gemeinsam mit regionalen Großhändlern und der Industrie umgehend den Verein „Service-Center der Meisterbetriebe Sanitär-Heizung-Klima“. Er überzeugt mit einem Maßnahmenbündel, das über die Leistungen der Stadtwerktochter hinausreicht. Angeschlossene Betriebe gewährleisteten trotz handwerklicher Strukturen unter einer zentralen Telefonnummer die ganze Palette des Haustechnikspektrums und vor allem – die freie Wahl des Energieträgers. Auch **Küchenhersteller, Einkaufsverbände und Möbelshäuser** interessierten sich immer

Finanzierung

Marken nach Wahl - Finanzierung nach Wunsch!

• *Gas, Öl oder Solar: Sie haben die freie Wahl unterschiedlicher namhafter Markenfabrikate. Wir liefern und montieren die gesamte Heizungsanlage und alles was zur Haustechnik gehört. Und Sie zahlen, wie Sie wollen: sofort oder mit einer günstigen Finanzierung. Sie können mit uns rechnen!*

...der Meisterbetrieb in Ihrer Nähe.

24 Stunden Notfall-Service

Wir arbeiten auch nachts!

• *Reparaturen passieren - wenn keiner mit ihnen rechnen. Wir sind zur Stelle, auch wenn andere schlafen. Der Notfall-Service der SHK-Meisterbetriebe ist rund um die Uhr für Sie da. Sie können mit uns rechnen!*

...der Meisterbetrieb in Ihrer Nähe.

Unter dem Motto „Wer Wind sät, wird Sturm ernten“ bieten Handwerk und Handel in Bremen den Stadtwerken Paroli

häufiger für die Branche, speziell fürs angeblich „goldene Badezimmergeschäft“. Fachzeitschriften dieser Berufsgruppen machten mit umfangreichen redaktionellen Texten und Statistikauszügen richtig heiß auf das „vom Sanitärfachhandel verschlafene Marktsegment“ (Zitat). In SBZ 9/97 stellten wir die Systeme des Leonberger Kücheneinkaufsverband-Ablegers „Mein Bad“, der Garant-Möbel-Gruppe „Bad perfect“ und des Pforzheimer Kücheneinkaufsverbandes VKG vor. Gewarnt wurden die Seiteneinsteiger vom Münchner Unternehmensberater HGF. Der klassische Sanitärfachhandel sei durch Umsatzeinbrüche sowie Konzepte à la Bäderwelt

hochgradig nervös und habe den Kampf um Marktanteile ernsthaft, bzw. mit dem Mut der Verzweiflung aufgenommen. Unterwandert wird die SHK-Branche nicht nur von anderen Vertriebswegen, sondern auch von der **Scientology**-Organisation. Verbandstagsteilnehmer des FVSHK Baden-Württemberg mußten anlässlich eines Vortrages von Renate Hartwig von der Schutzgemeinschaft Robin Direkt erstaunt zur Kenntnis nehmen, daß auch Kollegen schon Opfer der „Sekte“ wurden. Selbst wenn es auf den ersten Blick nicht so recht zu einer Fachzeitschrift paßt, waren die genannten Daten und Fakten für die SBZ-Redaktion Grund genug, ihre Leser über die alles andere als harmlosen Machenschaften der Organisation aufzuklären. Neben ausführlichem Hinter-

Die SBZ meldet

- Britische IMI übernimmt TA Hydronics
- Nürnberger Bund: Vergleichsverfahren eröffnet
- Buderus kooperiert mit Abig
- Keramag-Muttergesellschaft Sanitec beteiligt sich an Lecico-Gruppe
- Sphinx verkauft Schock Bad an Burgbad
- VKG-Küchenhändler wollen Bäder renovieren
- Kunibert Breuer im Ruhestand
- 50 Jahre Fachverband Baden-Württemberg
- Großhändler Reisser forciert Badmöbelwerbung mit Preisangabe in der Publikumspresse
- Polytherm kooperiert mit der griechischen Fyrogenis S.A.

grundwissen und dem Outen von Tarnorganisationen wurden auch Wege aufgezeigt, wie man Scientologen erkennt und sich gegen sie absichert.



Auch die SHK-Branche ist teilweise schon von Scientology unterwandert



Bad-Seiteneinsteiger werden mit einem angeblichen Badezimmerboom heiß gemacht



Im Leitartikel der SBZ 11/97 spricht sich der Vorsitzende der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft, Franz Kook, deutlich für eine schlagkräftige **Gemeinschaftswerbung** aus. Auch wenn in Zeiten knapper Kassen lebhaft diskutiert wird, wie die notwendigen Mittel aufzubringen sind, dürfe man sich nicht mit Branchenabstimmungsproblemen verzetteln, sondern müsse Lösungen voranbringen. Denn schließlich gehe es darum, verlorenes Terrain im Wettbewerb zu anderen Vertriebsformen zurückzugewinnen, Endverbraucher an den klassischen Vertriebsweg zu binden und ihnen die Überlegenheit und Kompetenz der Fachschiene als Bad-Komplett-Dienstleister klarzumachen. Außerdem müsse man durch Kommunikationsoffensi-

ven den Konsum ankurbeln und den so geweckten Bedarf in die richtigen Bahnen lenken. Also den Kampf mit anderen Ausgabebestimmungen, wie Auto, Reise, Hobby usw., für die Badrenovierung gewinnen. Nicht weniger engagiert forderte ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Po-



VDS-Vorsitzender Franz Kook wirbt für die Gemeinschaftswerbung

lach in SBZ 12/97, daß das **Gerangel um die SHK-Ausstellung im Osten Deutschlands** sowie das völlig unnötige Powerplay in Verbänden und Organisationen endlich beendet wird. Boykottähnliche Handlungen und darauf erfolgte Reaktionen seien überflüssig wie ein Kropf. Die damit verbundenen wirtschaftlichen Belastungen würden mehr schaden als nutzen, ganz abgesehen von den Langzeitfolgen durch ein gestörtes Vertrauensverhältnis zwischen



Michael von Bock und Polach: „Das Gerangel um die SHK-Messe im Osten Deutschlands ist überflüssig wie ein Kropf“

Die SBZ meldet

- Dieter Müller zum neuen Landesinnungsmeister des FVSHK Pfalz gewählt
- Heinz Fröling wurde 80
- Burgbad übernimmt Junkers-Badmöbel
- Günter Fischer neuer Techem-Geschäftsführer
- Wechsel im Triton-Belco-Vorstand
- Joachim Weinhold wurde 65 Jahre
- Wolfgang Burchard ist neuer Geschäftsführer der Fachgemeinschaft Armaturen im VDMA
- Interessengemeinschaft Luftbefeuchtung gegründet
- Praktiker-Baumarkt bietet Split-Klimasysteme für Endverbraucher an und sucht Fachbetriebe für die Installation

den einzelnen Gruppierungen. Tatsache sei, daß sich die Spitzenverbände der Branche auf die Messeformel 1 + 4 geeinigt hätten, wobei an der ISH sowie den drei regionalen Messen in Essen, Hamburg und Nürnberg nicht zu rütteln sei. Ungeachtet der Tatsache, daß Berlin bei den

Besucherdahlen doppelt so gut wegkam wie Leipzig, hätten sich die Trägerverbände für einen alternierenden Wechsel im Zweijahresrhythmus zwischen den zwei Standorten entschieden. Damit solle den Besonderheiten des Haustechnikmarktes in den neuen Bundesländern und den angrenzenden Nachbarstaaten entsprochen werden.



Baumarkt Hornbach wirbt mit Heizungsartikeln in Handwerker-mengen



Ende Juni meldete die Berliner Messegesellschaft das offizielle **Aus für die SHK '97**. Die Fachmesse sollte ursprünglich im Oktober stattfinden. Mit dieser Entscheidung wurde insbesondere den Forderungen des Bundesverbandes der deutschen Heizungsindustrie (BdH) und des Freundeskreises der deutschen Sanitärindustrie



In SBZ 13/97 präsentierte sich die **Industrievereinigung Badeinrichtung (IBE) erstmals der Öffentlichkeit**

(DSI) Rechnung getragen. Dem entsprechend wird die nächste SHK in den neuen Bundeslän-



Mit Leistungsaussagen der SHK-Handwerke auf Skat- bzw. Rommé-Spielen argumentiert der FVSHK Thüringen spielerisch gegen Baumärkte

dem in Herbst 1998 auf dem neuen Leipziger Messegelände stattfinden. Berlin soll erst im Jahr 2000 wieder Austragungsort werden.

Erstmals präsentierte sich die neugegründete **Industrievereinigung Badeinrichtung (IBE)** im Juli in der SBZ. Grundsätzliche Absicht des „sanitären Zweckbündnisses“ sei die Bündelung der Interessen der Industrie. Dabei bedrohe die IBE niemanden, sondern biete allen Herstellern die Chancen und Vorteile eines gemeinsamen Daches. Bis dahin fehlte es der Herstellerseite an einer gemeinsamen Stimme und einer offiziellen Legitimation. Zahlreiche Einzelgruppierungen im Indu-

striesektor standen den starken, zentralen Formationen auf Großhandels- (DGH) und Handwerksebene (ZVSHK) gegenüber. Laut Vorsitzendem Dieter Kerth will die Dachorganisation die Mitgliederinteressen gegenüber allen zuständigen Stellen auf nationaler und internationaler Ebene vertreten, die wirtschaftliche und technische Entwicklung der angeschlossenen Firmen sowie den Dialog und die Zusammenarbeit mit einschlägigen Fachinstitutionen inner- bzw. außerhalb der Sanitärwirtschaft fördern.

Außerdem kochte im Juli die Diskussion um die vom Großhandel beabsichtigte **Senkung der Bruttopreise sowie**

Rabatte wieder hoch. Speziell bayerische Händler wollen die über dem Bundesdurchschnitt liegenden Artikel vor der Wand preislich um 15 Prozent nach unten korrigieren. Mit dem Hinweis auf Verkaufspreise anderer Vertriebswege wird so in die Ertragsspanne des Handwerks eingegriffen. Allerdings nur bei dem Segment der Einzelhändler, das nicht zur eigenen Kalkulation fähig ist.

Die SBZ meldet

- Dr. Heinz-Bernd Grabenhenrich leitet die Buderus-Entwicklungsabteilung
- Ansgar Paul hat die Grohe-Vertriebsleitung für Deutschland übernommen
- Theo Gaux ist neuer Geschäftsführer bei EWFE
- Villeroy & Boch meldet 103 Millionen DM Verlust
- ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach ist offizieller Vertreter der Internationalen Union für Spenglerei und Sanitärinstallation im World Plumbing Council
- Henning Ruckelshausen gibt endgültig auf und verläßt die Ruckelshausen Wassertechnik AG
- Schiedel übernimmt Hess-Gruppe
- Joachim Eulenstein wurde 50 Jahre



Unfreiwillige Situationskomik beim Verbandstag in Cottbus: Verschiedene Landesinnungsmeister und Geschäftsführer installierten Waschtischeinheiten auf Zeit



Bei der **Berufsolympiade** im schweizerischen Sankt Gallen zeigten 533 Kandidaten aus 30 Ländern in 37 Berufen, was sie gelernt haben. Von den zur SHK-Branche zählenden Berufen waren die Sanitärinstallateure als einzige offiziell zugelassen. Hier traten Kandidaten aus 17 Ländern an. Die Goldmedaille in diesem Berufsbild ging nach Korea, die silberne in die Schweiz und die bronzene nach Australien. Der deutsche Kandidat und Bundesieger des praktischen Leistungswettbewerbs, Marco Fricke aus Hamburg, errang mit über 500 von 600 möglichen Punkten den siebten Platz und wurde mit einem Diplom für ausgezeichnete Leistungen ge-



Bei der internationalen Berufsolympiade kämpften 533 Kandidaten aus 30 Ländern um Medaillen. Die meisten gingen an die Schweiz, gefolgt von Korea und Taiwan

ehrt. Betrachtet man die Liste der Gewinner, gerät man allerdings unweigerlich ins Grübeln. Denn gerade ein Drittel der jungen Handwerker, die das Siebertreppchen erklimmen konnten, wurden nach dem Dualen System ausgebildet. Sollte dieses Ausbildungssystem doch nicht das Nonplusultra sein? Antworten geben die August-Ausgaben der SBZ. Wie groß die Innovationskraft der Branche ist, zeigte die SBZ 16/97 mit einer Vielzahl neuer, zukunftsweisender Produkte zur Nutzung der **Solarenergie**. Fast alle Heizungshersteller haben heute ein Solarsystem im Pro-

gramm. Kompakt, intelligent und hocheffizient sind die Lösungen Prototypen der Heizsysteme von morgen geworden. Da die Technik ausgereift ist, wird die Energie jetzt vor allem in die Vertriebsarbeit gesteckt. Denn der Markt muß bearbeitet und systematisch aufgebaut werden, meint Gerhard Stryi-Hipp, Geschäftsstellenleiter des Deutschen Fachverbandes Solarenergie in seinem Statement anlässlich der August-SBZ mit Solar-Schwerpunkt. Solarenergie bietet hervorragende Geschäftschancen für etablierte Unternehmen und Neueinsteiger. Dazu sei es aber notwendig, sich mit Enga-



Jürgen Tregel ist neuer ZVSHK-Geschäftsführer Technik und damit Nachfolger von Joachim Weinhold



Andere Gewerke sind der SHK-Branche im wachsenden Solarmarkt meist schon weit voraus

Die SBZ meldet

- Schilling-Chemie beteiligt sich mit 70 Prozent am Schweizer Unternehmen Wyss-Wassertechnik
- Karl-Fritz Gertjejanßen neuer Landesinnungsmeister beim FVSHK Niedersachsen
- Dr. Jan Hamkens übernimmt die Führung der Fachgruppe Sprinkleranlagen im Bundesverband Feuerlöschgeräte
- Wilfried Ross verläßt Triton-Belco
- Hansgrohe und Geberit vertreiben in Frankreich gemeinsam
- Guido Lücker löst Uwe Lüders als Geschäftsführer von GEA Happel Klimatechnik ab
- Buderus kauft die belgische Vertriebsgesellschaft Weckx
- Walter Viegener wurde 75 Jahre jung
- Klempnerhandwerk protestiert gegen Teilverwandtschaft mit Dachdeckern

gement und Kreativität auf neue Konzepte einzulassen und das Marketing anzupassen. Außerdem berichteten wir im August von der 20. Welt-Erdgaskonferenz. Bei dieser Tagung zeichnete sich ab, daß mit der **Liberalisierung des Gasmarktes** eines der letzten Monopole unserer Zeit fällt. Allerdings wehren sich die Gasmanager momentan noch mit Händen und Füßen dagegen.