

■ **Hansgrohe** **Umsatzwachstum nur im Ausland**

Der Hansgrohe-Konzern hat im Geschäftsjahr 2000 seinen konsolidierten Umsatz auf 675 Millionen DM erhöht. Damit stieg er gegenüber dem Vorjahr um 12 %. Das Wachstum erfolgte ausschließlich außerhalb Deutschlands, am stärksten in USA und in Großbritannien. In Deutschland ging der Umsatz um 8 % auf 240 Millionen DM zurück. Nach Angaben von Hansgrohe lag dies vor allem am stagnierenden Markt bei Bauen und Wohnen. Die unbefriedigenden Umsatzerlöse auf dem Heimatmarkt wurden kompensiert durch erfreuliche Umsatzzahlen im Ausland. Zum Gesamtumsatz steuerten die ausländischen Märkte 435 Millionen DM bei. Das waren 26 % mehr als im Vorjahr. Damit verschob sich der Anteil des Geschäfts außerhalb Deutschlands auf 65 % (1999 noch 58 %). Hier ragen die USA mit 41 % vor Großbritannien mit 30 % plus heraus; es folgen die Schweiz, Spanien und Polen ebenfalls mit zweistelligen Wachstumsraten. Hansgrohe nahm im letzten Jahr Montagewerke in Polen und China in Betrieb. Der Konzern beschäftigte 2000 rund 2400 Mitarbeiter, davon 600 im Ausland.

■ **Würth** **25 % Umsatzplus**

Die Würth-Gruppe, das weltweit größte Handelsunternehmen im Bereich der Befestigungs- und Montagetechnik, erzielte im Geschäftsjahr 2000 einen Gesamtumsatz von 10,04 Milliarden DM. Im Vergleich zum Vorjahr (8,032 Milliarden DM) entspricht dies einer Umsatzsteigerung von 25 %. Davon entfallen 13,1 % auf organisches Wachstum, der Rest auf Zukäufe. In Deutschland erzielte die Würth-Gruppe einen Außenumsatz von 4,39 Milliarden DM – ein Wachstum von 27,8 %. Im Aus-

land wurde ein Umsatz von 5,65 Milliarden DM erwirtschaftet. Dies entspricht einer Steigerung von 22,9 %.

■ **Villeroy & Boch** **Übernahme weiterer Unternehmen**

Die Villeroy & Boch AG unterstreicht ihre Wachstums-, Diversifizierungs- und Internationalisierungs-Strategie im Bad- und Kunststoffbereich durch weitere gezielte Akquisitionen. Nach der Übernahme des schwedischen Whirlpool-Herstellers Svenska Badkar im November 2000 hat das Unternehmen jetzt das tschechische Unternehmen Vagnerplast erworben. Außerdem wurde die 50 %-Beteiligung am österreichischen Badmöbelhersteller „db.Das Bad“ auf 100 % aufgestockt. Beide Akquisitionen werden nach Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden wirksam. Bei dem italienischen Bodenfliesenhersteller Ceramica Ligure übernahm Villeroy & Boch auch die restlichen 30 % an seiner südeuropäischen Beteiligung. Vagnerplast ist Produzent von Kunststoff-Bade- und Duschwannen, Whirlpool-Systemen, Duschkabinen und Duschtrennwänden. Am Firmensitz in Kladno bei Prag befindet sich die Hauptproduktionsstätte. Vagnerplast ist mit seiner Produktpalette Marktführer in Tschechien und exportiert vorzugsweise in die Länder Osteuropas wie Polen, Ungarn, Rußland und die Ukraine. Mit rund 200 Mitarbeitern wurde im Jahr 2000 ein Umsatz von ca. 13 Millionen Euro erzielt. db ist Hersteller von hochwertigen Badmöbeln, beschäftigt rund 100 Mitarbeiter und verzeichnete 2000 einen Umsatz von über 10 Millionen Euro. Das Möbelprogramm wird vor allem in Österreich, Deutschland und der Schweiz vermarktet.

■ **Friatec** **Wieder ein neuer Eigentümer**

Die britische Glynwed-Gruppe (Birmingham/Großbritannien) verkauft ihren Geschäftsbereich Rohrleitungssysteme an den im Privatbesitz stehenden belgischen Etex-Konzern (Brüssel). Mit diesem Verkauf bekommt auch die Glynwed pipesystems-Tochter Friatec AG (Mannheim) einen neuen Eigentümer. Als Verkaufspreis wurden 1,24 Milliarden Euro genannt. Der Verkauf bedarf noch der Zustimmung der Aktionäre und nationaler Kartellbehörden. Danach soll der Verkauf bis Ende März vollzogen sein. Etex ist ein Familienunternehmen, das 1905 gegründet worden ist. Die beiden größten Geschäftsbereiche sind Kunststoffprodukte und Dachungsmaterialien. Zur Etex-Gruppe gehört u. a. die Heidelberger Eternit.

■ **Giacomini** **Doppeljubiläum**

Das Unternehmen Giacomini feiert in diesem Jahr ein Doppeljubiläum: 50 Jahre Giacomini Italien und 30 Jahre Giacomini Deutschland. Im Jahre 1951 von Alberto Giacomini gegründet, wurde aus der am norditalienischen Orta-See gelegenen Produktionsstätte in wenigen Jahrzehnten ein führendes Unternehmen im Heizungs-, Sanitär- und Klimasektor. 1971 hat Giacomini in Deutschland ein Vertriebs- und Logistikzentrum eröffnet, das sich unter dem Namen Giacomini-Opal Armaturen einen festen Stellenwert im Markt eroberte. Nicht zuletzt die Rückbesinnung

auf die familiengeprägte Firmenpolitik und der politische Wandel in Europa waren Grund genug, diese Filiale Ende vergangenen Jahres in Giacomini GmbH umzufirmieren.

■ **Grohe** **Pankow leitet Vertriebs Tochter**

Dr. Michael Pankow, seit 1993 Geschäftsleiter Deutschland für Marketing und Vertrieb bei Grohe, übernimmt nun auch als Geschäftsführer die Verantwortung für die Vermarktung der Programmreihe Grohedal. „Mit der Gründung der neuen Grohe Deutschland Vertriebs GmbH wird das Dachmarkenkonzept Grohe Wassertechnologie mit den drei Programmreihen Grohe-art, Grohetec und Grohedal vollumfänglich umgesetzt und aus einer Hand geführt“, begründet Pankow die Gründung der Gesellschaft. Die neu gebildete Firma wird mit ca. 200 Mitarbeitern mittelfristig ein Umsatzvolumen von 400 Millionen DM realisieren.

■ **Wilo-Salmson** **Pumpenhersteller in Korea gekauft**

Die Wilo-Salmson AG, Hersteller von Pumpen und Pumpensystemen mit Sitz in Dortmund, hat 80 % der Geschäftsanteile am Pumpenbereich von LG Cable Ltd., Seoul/Korea, erworben. Das neue Gemeinschaftsunternehmen Wilo-LG Pumps Ltd. erwirtschaftete im Vorjahr einen Umsatz von rund 150 Millionen DM und erweitert damit den konsolidierten Gruppenumsatz von Wilo-Salmson auf künftig über 1 Milliarde DM. Mit der Übernahme soll u. a. auch die Plattform in Asien gestärkt werden. Zudem ist die Wilo-LG Pumps Ltd. mit einer



eigenen Tochtergesellschaft in der Volksrepublik China engagiert.

■ **Giersch** **Vertriebsnetz erweitert**

Die Giersch GmbH, Anbieter von Gas- und Ölbrennern sowie Brennwertgeräten, verstärkt ihr Vertriebsnetz. Seit Jahresbeginn arbeitet Giersch, ein Unternehmen der Energetech-Gruppe, mit dem Arnsberger Vertriebsunternehmen für Heizungstechnik, Schulte GmbH, eng zusammen. Auch andere Werksvertretungen, die bislang teils über viele Jahre hinweg für ein anderes Unternehmen des Brennermarktes tätig waren, übernehmen Werksvertretungen für Giersch.

Im Rahmen einer Programmumstellung, die bei Schulte sowie den anderen Partnern wegen des Rückzuges eines früheren Exklusiv-Lieferanten notwendig

wurde, beschlossen die Unternehmen, die entstandenen Lücken zu schließen. Aufgrund der laufenden Kooperationen mit den neuen Partnern hat Giersch sein Vertriebs- und Servicenetz in Deutschland erheblich erweitert.

■ **Alfred Kaut** **Rekordumsatz**

Die Alfred Kaut GmbH & Co. konnte im Jahr 2000 mit ihren sieben Niederlassungen den Umsatz gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern. Mit über 15 % Zuwachs erreichte der Umsatz (ohne Mehrwertsteuer) die Rekordmarke von fast 54 Millionen DM.

Insbesondere zwei Faktoren seien für diese Entwicklung mit verantwortlich gewesen: der Trend zur Eco Multi-Split Klimatechnik und die recht guten klimatischen Verhältnisse im er-

sten Halbjahr 2000, die eine rege Nachfrage nach Klimageräten ausgelöst hätten.

■ **Polytherm** **Weltweiter Vertrieb von Ecoflex**

Zu Jahresbeginn hat Polytherm, Systemanbieter von Flächen-temperierungs- und Anbindesystemen, die Verantwortung für den Vertrieb der Marke Ecoflex, flexibles System für die Wärme- und Wasserversorgung im Outdoor-Bereich, weltweit übernommen. Damit baut das Unternehmen seine Vertriebsaktivitäten im Bereich Ecoflex weiter aus. Nach der Übernahme des Ecoflex-Vertriebs in Frankreich vor einigen Jahren, erhielt Polytherm zu Beginn des Jahres 2000 das komplette Vertriebsmanagement von Ecoflex für Deutschland. Die erfolgreiche Umsatzbilanz hat nun dazu geführt, daß

dem System-Anbieter vom Uponor-Konzern die weltweite Vertriebsverantwortung übertragen wurde.

■ **Normenausschuß** **Hauser ist Nachfolger von Ehm**

Der Normenausschuß Bauwesen (NABau) des Deutschen Instituts für Normung e. V. hat in seiner Sitzung Ende 2000 für den Arbeitsausschuß „Wärmeschutz“ Prof. Gerd Hauser zum Obmann gewählt. Hauser tritt damit die Nachfolge des kürzlich verstorbenen Professor Ehm an. Prof. Gerd Hauser ist u. a. Lehrstuhlinhaber für Bauphysik der Universität Gesamthochschule Kassel, Vorstandsmitglied des Zentrums für Umweltbewußtes Bauen und Vorsitzender der Gesellschaft für Rationelle Energieverwertung in Berlin.

Techem Mehrheitsbeteiligung an HausPerfekt

Die Frankfurter Techem AG ist mit einer Mehrheitsbeteiligung von 60 % als weiterer Gesellschafter bei der HausPerfekt GmbH & Co. KG (Tönisvorst) eingetreten. Das Software-Unternehmen, das ein Programmpaket für die gesamte Wohnungswirtschaft bietet, erzielt mit 20 Mitarbeitern derzeit einen Umsatz von rund 4 Millionen DM. HausPerfekt wird als unabhängiges Softwarehaus sein Programmpaket mit einem eigenständigen Markenauftritt weiter entwickeln. Nach Aussagen von Techem-Vorstandsmitglied Herbert Böhm „ist die Beteiligung ein weiterer wichtiger Schritt auf dem Weg zu einem umfassenden Dienstleistungsangebot der Techem AG für die Wohnungswirtschaft“.

Dehoust Heizöltankbereich von Kautex Textron übernommen

Kautex Textron aus den USA hat beschlossen, den Geschäftsbereich Heizung-Sanitär-Umwelt seinem langjährigen Partner Dehoust zu übertragen. Dehoust übernimmt mit sofortiger Wirkung den Vertrieb und das Marketing der Kautex Heizöltanks. Die Produktion der Behälter verbleibt zunächst im Kautex Textron Werk Wissen und wird im nächsten Jahr verlagert. Beide Firmen verbindet eine jahrzehntelange Kunden-/Lieferantenbeziehung. Dehoust verstärkt mit diesem Schritt seine Marktposition in Europa und wird mittelfristig seine band-

gierten Behälter durch Triotanks ablösen. Die vertikal bandagierten Behälter der Serie PE-Plus 1665, 1520 und 1250 bleiben im Programm.

Vitales Bad Initiativkreis wird aufgelöst

Der Initiativkreis Vitales Bad sieht sein zentrales Ziel, die Voraussetzungen für die Sanitärbranche zur Erschließung des Zukunftsmarktes „Barrierefreie Bäder“ zu schaffen, erreicht. Die Industriefirmen, die den Initiativkreis bisher finanziell und ideell gefördert haben, sind – laut einer Pressemitteilung – deshalb übereingekommen, die Aufbauarbeit der Kooperation zum 30. September 2001 abzuschließen und die Unterstützung von Handwerk und Handel jeweils in eigener Regie fortzuführen.

Intersolar Solarbranche trifft sich in Freiburg

Vom 6. bis 8. Juli 2001 wird die deutsche „Solarhauptstadt“ Freiburg wieder Treffpunkt der Solarbranche aus Deutschland und Europa. Die Solarfachmesse Intersolar 2001 erwartet vor allem Fachbesucher, die sich über das Angebot des deutschen und europäischen Solarmarktes in den Bereichen Solarthermie, Photovoltaik und Solares Bauen informieren wollen. Als Aussteller sind die wichtigsten Produzenten und Großhändler Deutschlands und viele Unternehmen aus dem europäischen Ausland vertreten. Im letzten Jahr wurden 200 Aussteller und 11 505

Besucher registriert. Für 2001 wird mit über 13 000 Besuchern und 240 Ausstellern gerechnet. Träger der Messe sind die wichtigsten deutschen sowie einige europäische Solarverbände. Aktuelle Infos zu Messe und Kongress gibt es bei Solar Promotion, Telefon (0 72 31) 35 13 80, Telefax (0 72 31) 35 13 81 und im Internet: www.intersolar.de.

Judo Produktionswerk erweitert

Mit einem Tag der offenen Tür feierte Judo, Hersteller von Wasseraufbereitungsprodukten, Ende Januar die umfangreiche Erweiterung seines Produktionswerkes in Backnang-Waldrems. Verschiedene Umzüge und der Abriß von Gebäudeteilen waren

DIN 30 000 DM Preisgeld

Damit gute Beispiele Schule machen, hat das DIN Deutsches Institut für Normung e. V. einen Preis für den besten Nachweis des Nutzens der Normung ausgesetzt (Preisgeld: 30 000 DM). Der Wettbewerb wird in diesem Jahr erstmalig durchgeführt und soll jährlich wiederholt werden. Eine Jury mit namhaften Vertretern aus Wirtschaft und Medien wird die Entscheidung treffen. Der Preis wird am 6. November 2001 im Rahmen des Weltnormentages in Berlin verliehen. Bis zum 30. Juni 2001 eingereichte Beiträge können für den diesjährigen Wettbewerb berücksichtigt werden. Weitere Informationen zum Wettbewerb gibt es auf der Website des DIN (www.din.de).



Der dreistöckige Gebäudeteil im Judo-Werk in Backnang-Waldrems ist neu entstanden

notwendig, um Platz zu schaffen für den neuen Gebäudetrakt. Auf drei Stockwerken sind Räumlichkeiten für Entwicklung, Fertigung, Verwaltung und Logistik entstanden. So erlaubt z. B. die Erweiterung des Labors jetzt Wasseruntersuchungen im größeren Umfang. Im Zuge der 2½-jährigen Umbauarbeiten wurde ebenfalls der Bereich für die Waren- und auslieferung neu konzipiert und gebaut.

Taconova Jubiläumsfeier auf der ISH

Die Marke Taconova, bekannt für Haustechnik-Armaturen, feiert ihr 40jähriges Jubiläum öffentlich auf der ISH in Frankfurt. Die Begründung der Geschäftsleitung dazu lautet: „Für ein Unternehmen, das sich am Markt orientiert, gibt es nur einen Ort, ein Jubiläum zu feiern: der Markt.“ Ab 26. 3. 2001 sollen auf dem Messestand die Korken knallen. Um die Firmengeschichte lebendig zu machen, findet täglich um 15 Uhr eine

Anzeige

Arbeiten Sie nur noch mit Software die das "SHK-ZERT"-Zeichen trägt, damit Sie sicher sein können das Normen und technische Regelwerke eingehalten werden - Sie fahren doch auch nicht ohne TÜV!

Nachfolgend eine vollständige Auflistung aller zertifizierten Softwarepakete:

Anbieter	DIN 1988	DIN 1986	Wärmebedarf	Infos unter:
Dendrit zertifiziert	zertifiziert		zertifiziert	02594 / 961-0 oder www.dendrit.de
Planal			zertifiziert	



Verlosung statt. Außerdem soll jeder Messebesucher neben einem Jubiläumsgeschenk ein Gratis-Muster vom Automatikentlüfter „Taco-Vent“ erhalten. Der Startschuß für das Unternehmen fiel übrigens mit der Gründung der Taco Heizung AG im Jahr 1961 in Zürich. Ein einschneidendes Ereignis in der Firmengeschichte war die 1992 erfolgte Übernahme durch die Avia Osterwalder AG, Zürich. Seit 1994 firmiert das Schweizer Unternehmen unter dem heutigen Namen Ostaco AG. 1997 erfolgte die Gründung der Tochtergesellschaft Taconova GmbH in Singen, die den Vertrieb in Deutschland übernahm.

■ ISH

Messe-Live-Radio

Zum ersten Mal und im Rahmen der ISH, die vom 27. bis 31. März 2001 in Frankfurt am Main

stattfindet, strahlt das Messe-Radio „Radio Via Mobile“ über das Messegelände hinweg aus. Bereits einen Tag vor Messebeginn startet das Messe-Live-Radio sein Programm im Großraum Frankfurt auf der Frequenz UKW 97,1. Gesendet wird messtäglich 24 Stunden lang. Mehr als eine Million Hörer können Radio Via Mobile empfangen.

■ Solar-Förderung **100 % Kreditsumme für Gewerbetreibende**

Die Antragsbedingungen des 100 000-Dächer-Programmes werden verbessert. Privatleute erhielten für Anlagen bis 5 kW Größe bislang die volle Kreditsumme im weltweit größten Solarenergieförderprogramm, Gewerbetreibende selbst unterhalb dieser Grenze hingegen nur die halbe Kreditsumme. Das Problem lag in der genauen Unter-

scheidung zwischen beiden Gruppen, was zu einer ganzen Reihe von Problemfällen führte. In Absprache zwischen den Regierungsfractionen und dem Bundeswirtschaftsministerium wurde Mitte Februar 2000 vereinbart, daß die Unterscheidung nicht mehr getroffen wird. D. h., daß jetzt alle Antragssteller bis max. 5 kW die volle Kreditsumme von bis zu 13 500 DM je kWp über die Hausbanken bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) beantragen können.

■ Intelligentes Haus **Heizung per Sprach- erkennung steuern**

Laut einer Pressemitteilung von Unisys arbeitet der Mobilfunkbetreiber Orange gemeinsam mit mehreren Partnern (darunter Dell, Sun und Unisys) an einem Projekt, das die Einsatzmöglichkeiten neuer Technologien im

Haushalt erforschen soll. Das „intelligente Haus“ wurde in Hertford, im Norden Londons aufgebaut und kürzlich fertiggestellt. Der Systemadministrator Unisys steuert dabei seine Spracherkennungs-Technologie bei, die dem Bewohner ausgesprochene Wünsche wie „Fernseher aufdrehen“ oder „Licht dimmen“ erfüllt. Derzeit funktioniert der Prototyp noch mit einem kleinen, am Revers zu befestigenden Mikrofon. In Zukunft ist auch eine Variante mit in jedem Zimmer fix installierten Mikrofonen angedacht. Neben der „direkten“ Ansprache kann der Hausherr sein Heim auch per WAP-Telefon, Internet und PDA erreichen. Mit dem entwickelten Sprachmodul soll jedes beliebige Gerät im Haushalt gesteuert werden können, vom Fernseher über die Kaffeemaschine, Heizung, Beleuchtung bis zur Aktivierung der Heizdecke.

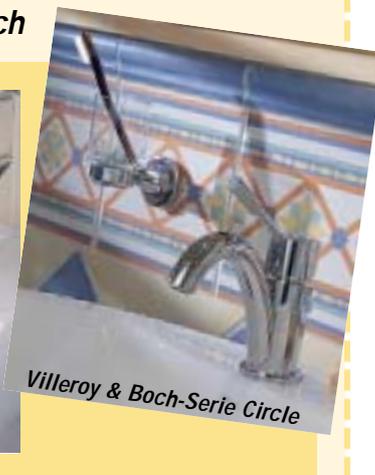
■ **Komplett**

Jetzt auch Armaturen der Marke Villeroy & Boch

Eine in der SHK-Branche bisher einmalige Geschäftsverbindung sind Villeroy & Boch und Dornbracht in Form eines Lizenzvertrages eingegangen. Zur ISH stellen die beiden Markenspezialisten erstmals Armaturen- und Accessoires-Linien unter dem Markennamen Villeroy & Boch, made by Dornbracht vor. Lizenznehmer ist die A. F. Dornbracht GmbH aus Iserlohn, die zur ISH mit Square und Circle gleich zwei Designlinien unter der Dachmarke Villeroy & Boch produziert und vertreibt. Die Mettlacher bündeln damit das Ausstattungsangebot für Bäder unter einem Markennamen. Die Produktrange reicht nun von der Sanitärkeramik und den Fliesen über Wannen,



Villeroy & Boch-Serie Square



Villeroy & Boch-Serie Circle

Duschabtrennungen, Badmöbel sowie Armaturen und Accessoires. So kann der Installateur jetzt ein komplettes Villeroy & Boch-Markenbad verkaufen.

Den Vorteil dieser Strategie sieht Wendelin von Boch unter anderen in der bemerkenswert großen Markenbekanntheit: „Den Bekanntheitsgrad unserer Marke bei Sanitärprodukten liegt bei über 80 %. Unter den 325 renommierten deutschen Marken aller Branchen rangieren wir an fünfter Stelle. Gerade bei langfristigen Investitionen wie einer neuen Badeinrichtung vertraut der Konsument der Qualität und Stilsicherheit bewährter Marken. Diese Argumente führen den Kunden nahezu zwangsläufig

in den klassischen Sanitärfachhandel.“ Bei der Serienentwicklung wurden renommierte Designer eingebunden. Square wurde von Reiner Moll entwickelt. Mit diesem Armaturendesign wurde bewußt eine Alternative zu den seit vielen Jahren bekannten Kreuzgriffarmaturen geschaffen.

Die Grundform und die quadratischen Griffe sollen traditionelle Werte vermitteln. Die Serie Circle wurde von vier Designern entworfen. Stilbestimmend ist der provokante geschwungene Radius des Auslaufs, der eine Spannung zu dem zylindrischen Grundkörper aufbaut. Beide Villeroy & Boch-Linien gibt es als komplette Armaturen- und Accessoires-Serien.

182
Etwas zum Schwunzeln gibt's auf Seite



Setzen auf Markenbekanntheit: Andreas Dornbracht und Wendelin von Boch

■ **Bäderverband** **„Chlor-Studie“ nicht übertragbar**

Einer wissenschaftlichen Untersuchung aus Belgien zufolge soll Chlor im Schwimmbadwasser das Atmungssystem von Kindern gefährden. Aufgrund der Meldungen kam es in vielen deutschen Städten und Gemeinden zu besorgten Anfragen von Bürgern bei ihren Badbetreibern; in einzelnen Städten wurde sogar der Schulschwimmunterricht ausgesetzt. Laut Aussa-

ge des Bundesfachverbandes öffentliche Bäder e. V. (BÖB), Essen, sei diese Reaktion schon deshalb überzogen, da offensichtlich die Hintergründe der Studie nicht recherchiert und vor allem die Aussagekraft für die deutschen Verhältnisse nicht überprüft wurde. Wie der Verband weiterhin feststellt, existieren in Deutschland nicht nur die weltweit schärfsten Vorschriften

für das Schwimm- und Badebeckenwasser, auch die technische Ausstattung der Bäder habe sich in den vergangenen Jahrzehnten stetig verbessert. „Deutschland ist bei den Schwimmbädern ein ausgesprochenes „Niedrig-Chlor-Land“, was nur mit hohem technischen und finanziellen Aufwand möglich ist“, weiß der BÖB-Hauptgeschäftsführer zu berichten. Im Zusammenhang mit der belgischen Studie ist auch von einer Alternative zu Chlor die Rede, der Desinfektion mit einer

Silber-Kupfer-Verbindung. Dazu BÖB-Hauptgeschäftsführer Kunze: „Dieses Verfahren ist bei uns seit zwanzig Jahren bekannt, aber in Deutschland wegen mangelnder Wirksamkeit in öffentlichen Bädern nicht zugelassen. Die Keimtötung dauert bei diesem Verfahren mehrere Stunden – eine für Bäder völlig inakzeptable Zeit“. Weitere Infos gibt es vom BÖB, Telefon (02 01) 87 96 90, Telefax (02 01) 8 79 69 20, Internet: www.boeb.de

■ **Neugründungen** **Deutschland und Österreich bremsen**

Eine aktuelle Studie des internationalen Beratungsinstituts Arthur Andersen (www.arthurandersen.com) bestätigt die schlechte Ausgangsposition für die Neugründung von Unternehmen in Deutschland und Österreich. Andersen untersuchte in der Studie „Not Just Peanuts“ die entsprechenden gesetzlichen Rahmenbedingungen in neun Mitgliedsstaaten der Europäischen Union sowie in den USA. Die Kriterien für die Beurteilung lagen in privaten und öffentlichen Förderungen von Unternehmensgründungen, der Steuergesetzgebung, den Möglichkeiten des Arbeitsmarktes, des Markenrechts sowie des Insolvenzrechts. Österreich nimmt in der Rangliste der zehn untersuchten Staaten den neunten Platz ein, Deutschland landet auf Rang acht. Spitzenreiter ist Großbritannien, gefolgt von den USA, Spanien, den Niederlanden und Italien.

Deutschland fiel den Analysten vor allem durch seine mangelhafte Attraktivität für Investoren durch fehlende steuerliche Anreize auf. Den politisch Verantwortlichen gibt Andersen den Rat, generell in den Ausbildungsstätten unternehmerische Fähigkeiten gezielter zu fördern. Vor allem ginge es neben dem Abbau und der Harmonisierung der gesetzlichen Rahmenbedin-

gungen auch um die Vermittlung von Wissen sowie um die Begeisterung junger Menschen für das Unternehmertum.

■ Seminar

Der Weg zum eigenen Bäderstudio

Im strapazierten Sanitärmarkt eröffnen Bäder nach wir vor sehr gute Verkaufschancen, da es genügend potentielle Kunden gibt, die ein komplettes Bad einrichten möchten. Dabei kann ein eigenes Bäderstudio ein wichtiges Aushängeschild für einen SHK-Betrieb sein. Doch wie kommt man dazu, welche Kosten sind damit verbunden und wie gelingt es, ein Studio erfolgreich zu betreiben? Münch + Münch, Frankfurt, möchte u.a. auf diese und weitere Fragen Antworten geben und veranstaltet am 2./3. März und am 18./19. Mai 2001 Fachseminare zum Thema: „Der Weg zum eigenen Bäderstudio“ veranstaltet. Weitere Infos per Telefon (061 01) 5 44 71 00, Telefax (0 61 01) 5 44 71 20 und www.muenchundmuench.com.

■ Keuco-Seminar

Beratungs- und Verkaufskompetenz

Ab April 2001 dreht sich im „Kompetenz-Forum“ von Keuco, Hemer, alles um Beratungs- und Verkaufskompetenz im Sanitärbereich. Das Seminar konzentriert sich vor allem auf praktische Übungen und vermittelt in drei Trainingseinheiten, wie sich Accessoires, Spiegelschränke und Badmöbel im Alltag souverän und erfolgreich verkaufen lassen.

Die auf 16 Teilnehmer begrenzte, zweitägige Schulung geht u. a. auf Verkaufstechniken und Gesprächsführung ein, nennt Sprach- und Argumentationsmuster und wirft im theoretischen Teil auch einen Blick auf den wirtschaftlichen Stellenwert des Accessoires-Verkaufs. Terminplan und weitere Details gibt es per Telefon (0 23 72) 90 40 oder Telefax (0 23 72) 90 43 54.

Kalk und Rost?



Hydrodynamisch
optimiert

Die Lösung :

Der neue **permasolvent**®

Chemiefreie
Wasserbehandlung:
Jetzt noch effektiver
gegen Kalk und Rost !

**Besuchen Sie uns vom 27.-31.3.01
auf der ISH: Halle 1.1 Stand E 39**

perma-trade®

Die Wasserbehandlung der Zukunft

perma-trade

Wassertechnik GmbH
Röntgenstraße 2 71229 Leonberg
Tel. 07152/93919-0 · Fax 93919-35
info@perma-trade.de

www.perma-trade.de

Für Häuser und Industrieanlagen

