



■ Kaldewei Gebers übernahm Marketingleitung

Jens Gebers (40) übernahm zum 1. Oktober 2001 die Leitung Marketing und Produktmanagement der Franz Kaldewei GmbH in Ahlen. Neben Markt- und Produktportfolioanalysen gehören die Initiierung von Produktentwicklungsprozessen sowie die Definition von Neuprodukten zu seinen Aufgaben.

■ VdZ Diehl und Wattenberg bestätigt

Die Mitgliederversammlung der Vereinigung der deutschen Zentralheizungswirtschaft (VdZ) bestätigte den bisherigen Präsidenten Jürgen Diehl sowie den Vizepräsidenten Bernd Wattenberg für zwei weitere Jahre in ihren Ämtern. Diehl vertritt in der Dachorganisation der deutschen Heizungswirtschaft den Bundesindustrieverband Heizung- Klima- Sanitärtechnik (BHKS), Wattenberg den Fachverband Automation und Management für Haus und Gebäude im VDMA.

■ Richter + Frenzel Übernahme von zehn Sebold-Standorten

Nachdem Cordes & Graefe sich entgegen erster Ankündigungen entschlossen hatte, die in Schwierigkeiten geratene Max Sebold GmbH nun doch nicht zu übernehmen, hat ein anderes Großhandelshaus die Gelegenheit schnell genutzt. Am 18. Dezember teilte die Richter + Frenzel GmbH, Augsburg, überraschend mit, daß man mit Wirkung zum 1. Januar 2002 – vorbehaltlich der kartellrechtlichen Zustimmung – folgende Standorte von Sebold übernehmen wolle: Aschaffenburg (nur SE-Center), Dietzenbach, Hanau, Heppenheim, Idstein, Lauda, Mainz, Schmalkalden, Sosenheim und Wiesbaden. Während die ursprüngliche GC-Übernahmeförderung 19 Standorte retten sollte, sind es bei der R + F-Lösung nur noch zehn. Ob sich für die restlichen 16 Sebold-Filialen nun noch Käufer finden werden, bleibt abzuwarten.

■ Geberit Stellenabbau wegen Konjunkturlaute

Die gegenwärtige Schwäche im deutschen Wohnungsbau und die ungünstige Prognose für das Jahr 2002, veranlassen Geberit in Deutschland zu einer strategischen Neuorientierung des Unternehmens. Durch die damit verbundene Anpassung der Führungs- und Organisationsstrukturen sollen im Laufe des Jahres 2002 85 Stellen abgebaut werden, 70 davon im Vertrieb. Im Kern wandelt sich die heutige Regionalstruktur des Unternehmens in eine Zielgruppen-Organisation, die sich auf die verschiedenen Kundengruppen und deren spezifische Bedürfnisse einstellen soll. Trotz der Veränderungen soll weiterhin die gleiche Beratungsqualität, Kontinuität und die gewohnte Zuverlässigkeit sichergestellt werden,

da in den meisten Fällen die selben Mitarbeiter als Ansprechpartner im Innen- und Außendienst bleiben sollen. Abgebaut werden vor allem solche Stellen, die keinen unmittelbaren Bezug zum Kunden haben. Durch den Ausbau des Pfullendorfer Call-Centers ist geplant, die sechs Verkaufs-Niederlassungen in Berlin, Hannover, Dortmund, Frankfurt, Stuttgart und München aufzugeben. Um weiterhin regionale Anlaufstellen für Kunden – insbesondere für Schulungen und Trainings – anbieten zu können, werden in Münster, Berlin und Ulm drei neue Verkaufsbüros eröffnet.

■ Schüco Innovationspreis erhalten

Für sein modulares Solar-System erhielt Schüco International von der OWL Marketing GmbH den Innovationspreis „Marktvisionen“. 50 Unternehmen aus dem gesamten Wirtschaftsraum Ostwestfalen-Lippe hatten sich mit 55 Produkten um die Auszeichnung beworben. Eine aus Wissenschaftlern, Un-

ternehmern und IHK-Repräsentanten gebildete Fachjury würdigte die architektonisch und konstruktive Dachintegration von Thermie-Kollektoren, Photovoltaik-Modulen und Wohndachfenstern in einheitlichem Rastermaß.

■ Buderus 7 % Zuwachs im deutschen Markt

Mit der Ausrichtung auf wertorientiertes Wachstum legt die positive Entwicklung der Buderus Heiztechnik an Tempo zu. In den ersten neun Monaten des Jahres 2001 stieg der Umsatz um 5 % auf 874 Millionen Euro. Maßgeblich hierfür war der Anstieg im deutschen Markt um fast 7 % auf 610 Millionen €. Damit hat das Unternehmen Marktanteile gewonnen und seine Position ausgebaut. Die größten Wachstumsraten wurden bei Brennwertgeräten und Solarsystemen verzeichnet. Als Vorteil im Markt erweist sich laut Buderus das eigene Großhandelsnetz, das den Fachbetrieben komplette Systeme aus einer Hand bietet.



Übergabe des Innovationspreises „Marktvisionen“ (v. l.): Dr. Walter J. Stadlbauer (stellv. Schüco-Geschäftsführer), Lars Werner (C-LAP) und Dr. Guido Sandler (OWL Marketing)

■ **Entwässerung Informationszentrum gegründet**

Mit dem Informationszentrum Entwässerungstechnik Guß e. V. (IZEG), gründete die europäische Gußrohrindustrie sowie einige Zulieferer von Verbindungstechnik und Zubehör eine neue Institution. Ziel ist es, durch mehr Transparenz den Partnern im Markt wieder klare Orientierung zu geben und das Qualitätsniveau von gußeisernen muffenlosen Abflußrohren auch in Zukunft sicherzustellen. Sicherheitsbedürfnisse der Partner im Fachhandel, Handwerk, in Planungsbüros und bei Behörden spielten bei der Gründung des Zentrums die entscheidende Rolle. Neben der Produktqualität dokumentiert durch das Gütezeichen sehen die Mitglieder der IZEG die ausführliche Information und die kompetente Beratung als die wichtigsten Aufgaben bei der Unterstützung der Marktpartner an.

■ **Asue Brennwerttechnik auch für den Altbau sinnvoll**

Am 1. November 2001 lief die erste Übergangsfrist der neuen Bundesimmissionsschutzverordnung ab. Damit verschärfen sich die Abgasverlustgrenzwerte für Heizungen, und viele alte Anlagen müssen außer Betrieb genommen werden. In den nächsten drei Jahren rechnet die Arbeitsgemeinschaft für Sparsamen und Umweltfreundlichen Energieverbrauch (ASUE) mit mindestens 1,5 Millionen Heizungsanlagen, die aufgrund dieser Bestimmung ausgetauscht werden müssen. Bei der Erneuerung bietet sich der Einsatz von Heizungsanlagen mit Gas-Brennwerttechnik an. Durch den Austausch einer alten Heizungsanlage gegen eine moderne

Brennwertanlage lassen sich bis zu 40 % Heizenergie und Kosten sparen. Die Modernisierung der Heizungsanlage ist die wirtschaftlichste Möglichkeit, um in einem älteren Haus Energiekosten einzusparen. Einer Studie der TU Dresden zufolge, muß der Besitzer eines Reihenhauses zwölf Mark in die Fenstererneuerung stecken, um jährlich einen Liter Heizöl einzusparen. Bereits deutlich günstiger kommt das Energiesparen beim Aufbringen eines Dämmputzes auf die Fassade: Hier liegen die Aufwendungen bei 68 Pfennig je eingespartem Liter. Tauscht man dagegen eine veraltete Heizungsanlage gegen einen modernen Wärmeerzeuger, am besten einen Gas-Brennwertkessel, dann beträgt nach Berechnungen der Dresdner Universität der finanzielle Aufwand nur noch sechs Pfennig oder weniger.

■ **Düsseldorf Interbad 2002**

Vom 9. bis 12. Oktober 2002 findet die Messe Interbad in Düsseldorf statt. Dem Bereich Wellness wird eine Sonderschau mit den Themenschwerpunkten Wellness zu Hause, im Hotel, in der Physiotherapie und im Schwimmbad gewidmet. Ergänzend zu den Präsentationen der rund 400 zu erwartenden Aussteller, werden an zentraler Stelle, Produkte und gestalterische Elemente zu verschiedenen Themenbereichen zusammengefaßt.

■ **Meisterprüfung Einheitliche Regelungen**

Am 1. Januar 2002 ist ein einheitliches Zulassungs- und Prüfungsverfahren für alle Meisterprüfungen im Handwerk in Kraft getreten. Wo immer in Deutschland Frauen und Männer aus dem Handwerk ihre Prüfung ablegen, sind die Anforderungen nun identisch. Durch die Meisterprüfungsverfahrensverordnung (MPVerfVO) sollen die Nachteile aus der bisher möglichen Anwendung abweichender Regelungen beseitigt werden.

Den Handwerkskammern bleibt dabei weiterhin ein eigener Regelungsspielraum für Einzelfragen, wie etwa der Kostenfrage für die Vorstellung des Meisterprüfungsprojektes bzw. der Meisterprüfungsarbeit. Auch wurde die Frage der Gebührenerhebung durch die Handwerkskammern nicht vom Gesetzgeber geregelt.

■ **Sailer** **Mit Eberle-Preis** **ausgezeichnet**

Die Sailer Solarsysteme GmbH aus Schelklingen, wurde am 20. 11. 2001 in Stuttgart mit dem „Dr. Rudolf Eberle Preis 2001“ ausgezeichnet. Der Preis wird alljährlich an ansässige kleinere



Preisübergabe durch Wirtschaftsminister Dr. Walter Döring, an Geschäftsführer Roland Sailer (r.)

und mittlere Unternehmen in Baden-Württemberg für beispielhafte Leistungen bei der Entwicklung neuer Produkte, Verfahren und technologischen Dienstleistungen vergeben. Die beiden Gesellschafter Roland und Wolfgang Sailer konnten sich seit ihrer Firmengründung vor knapp fünf Jahren, nicht nur im deutschen Markt positionieren, sondern haben auch zwischenzeitlich Geschäftskontakte nach China und Haiti geknüpft.

■ **Handwerkermarke** **Bundeskartellamt** **toleriert Lizenzvertrag** **unter Auflagen**

Der zur kartellrechtlichen Prüfung vorgelegte Lizenzvertrag „Handwerkermarke Meisterklasse“ des ZVSHK der neben der Einhaltung von Qualitäts- und Leistungsanforderungen auch die Verpflichtung zum ausschließlich dreistufigen Vertrieb über den Sanitär-Fachhandel/-Großhandel und das Installateur-Handwerk vorsieht, wird bei Einhaltung bestimmter Voraussetzungen vom Bundeskartellamt toleriert. Dies meldete jetzt die Berliner Behörde. Der ZVSHK darf in keiner Weise Druck auf die Lizenznehmer ausüben, daß diese für alle Produktlinien ihres Gesamtsortiments die Lizenz „Handwerkermarke Meisterklasse“ erwerben müssen. Zum anderen muß jedem Lizenznehmer die Möglichkeit gegeben werden, autonom zu entscheiden, für welche und für wie viele Produktlinien seines Produktsortiments er eine solche Lizenz erwerben will. Außerdem steht es den Lizenznehmern frei, einzelne lizenzierte Produktlinien durch einfache Erklärung ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist wieder aus dem Lizenzvertrag herausnehmen zu können. Insbesondere hat es der ZVSHK zu unterlassen, auf Lizenznehmer dahingehend einzuwirken, daß diese ihre nichtlizenzierten Produktlinien ebenfalls nur über den dreistufigen Fachhandelsvertriebsweg absetzen und einen alternativen Vertrieb z. B. über Baumärkte ausschließen. Den Lizenznehmern muß die Möglichkeit eines alternativen Vertriebswegs für alle nichtlizenzierten Produktlinien offen stehen, soweit diese nicht mit lizenzierten Produktlinien verwechselt werden können. Kartellamtspräsident Ulf Böge: „Das Bundeskartellamt wird die praktische Handhabung der Lizenzausübung aufmerksam verfolgen. Unzulässige Behinderungen bzw. Diskriminierungen alternativer Vertriebswege für

Sanitär-, Heizungs- und Klima-Produkte würden eine weitere Tolerierung der Lizenzvergabe „Handwerkermarke Meisterklasse“ durch den ZVSHK kartellrechtlich nicht mehr ermöglichen.“

■ Hoesch Kaum Marmeladentiere im Sanitärfach

Eine im vergangenen Jahr von Hoesch gestartete Umfrage sollte klären, wie es mit Wellness-Aktivitäten bei den Partnern in Handel und Handwerk aussieht. Mit über 1000 Rückantworten hat die Umfrage folgendes Ergebnis an den Tag gebracht: Die Experten vom Sanitärfach sind nicht nur theoretische Kenner und Könner auf dem Gebiet

Dampfbad. Erstaunlich gering vertreten bei den Sanitärfachleuten sind die „Marmeladentiere“! Lediglich 11 % gaben an, eher den passiven Freizeitbeschäftigungen wie z. B. lesen oder Musik hören, zugetan zu sein.

■ Paradigma Weiterbildungs- angebote zur EnEV

Das Karlsbader Unternehmen Paradigma, Ritter Energie- und Umwelttechnik veranstaltet kostenlose Weiterbildungsseminare zur EnEV. Vermittelt werden neben den Inhalten der Verordnung die Konsequenzen und Chancen, die sich für das SHK-Handwerk und den Architekten ergeben. Die Seminare richten sich an alle, die sich über die

■ Samson Schulungsprogramm 2002

Das Meß- und Regeltechnik-Unternehmen Samson bietet mit Grundlagen- und Fachseminaren ein anwenderbezogenes, zweistufiges Konzept, das sowohl Praktikern als auch Technikern und Ingenieuren die Möglichkeit bietet, sich ganz nach ihrem jeweiligen Kenntnisstand fortzubilden. Die Grundlagenseminare bieten einen Einstieg in den jeweiligen Themenbereich, wobei zielgruppenspezifische Schwerpunkte gesetzt werden. Darauf bauen die weiterführenden Fachseminare auf. Themenschwerpunkte im ersten Halbjahr 2002 sind die Regelungs- und Stellventiltechnik, Regler ohne Hilfsenergie sowie die Fernwärmetechnik. Kommunikation, Prozeß- und Anlagentechnik sind nur einige Themen der zweiten Jahreshälfte. Alle Seminare finden in Frankfurt am Main statt. Weitere Infos gibt es bei Stefanie Dick, Telefon (0 69) 40 09 14 67, Internet: www.samson.de, E-Mail: seminare@samson.de

■ ZAE Bayern Fachseminar Wärme aus Holz

Das Bayerische Zentrum für angewandte Energieforschung (ZAE) bietet mit dem Fachseminar „Wärme aus Holz“ fachspezifisches Know-how für Installateure, Heizungsbauer, Ofen- und Luftheizungsbauer, Fachplaner und Energieberater mit Fachausbildung. Ziel dieser Maßnahme ist es, den Wissensstand der Teilnehmer über Biomasseheizungen zu erweitern. Ferner sollen durch eine fachlich fundierte und herstellereutrale Ausbildung über Scheitholz-, Hackgut und Pellet-Zentralheizungen neue Möglichkeiten für das Berufsleben geschaffen werden. Der Lehrgang umfaßt zwei Fachausbildungstage jeweils von 9.00 bis ca. 17.30 Uhr, so-

wie einen Praxistag bei einem Kesselhersteller. Die Teilnehmerzahl ist auf 20 Personen beschränkt. Die Teilnehmergebühr beträgt 440 bzw. 460 DM für Innungs- bzw. Nichtinnungsmitglieder. Weitere Infos gibt es unter Telefon (0 89) 3 56 25 00, Telefax (0 89) 35 62 50 23 oder im Internet: www.zae-bayern.de

■ Fachseminar Das eigene Bäderstudio

Im strapazierten Sanitärmarkt eröffnen Bäder nach wir vor sehr gute Verkaufschancen, denn es gibt genügend potentielle Kunden, die ein komplettes Bad eingerichtet haben möchten. Für den Fachhandwerker bietet sich dabei das eigene Bäderstudio zur Darstellung der Bäderkompetenz an. Doch wie kommt man als Fachbetrieb zum eigenen Bäderstudio? Mit welchen Investitionen muß man rechnen und welche Umsätze und Erträge lassen sich erzielen? Wie bekommt man Kundenfrequenz und die notwendige Anzahl an Auftragsabschlüssen? Wie erfolgreich sind Kollegen mit eigenem Bäderstudio in der Praxis? Antworten auf diese und weitere Fragen möchte das Fachseminar „Der Weg zum eigenen Bäderstudio“ bieten, das vom 8. bis 9. März 2002 in Hohenroda (Nordhessen) stattfindet. Veranstalter sind die Firmen Münch + Münch und Columbus System, die auf einen reichhaltigen Erfahrungsschatz rund ums Bäderstudio zurückgreifen können. Weitere Infos: Münch + Münch, 60437 Frankfurt, Telefon (0 61 01) 5 44 71 00, Telefax (0 61 01) 5 44 71 20



Die überwiegende Mehrheit (62%) liebt's (gelegentlich) aktiv. 27 % zählen sich zu den „Energiebündeln“ und nur 11 % bevorzugen es, ihre Freizeit als „Marmeladentiere“ gemütlich auf der Couch zu verbringen

Wellness sondern auch praktische. Ganze 62 % der Befragten stuften sich als „Gelegenheitsaktive“ ein. Sie sind am liebsten in der Gesellschaft anderer Menschen aktiv, fahren Fahrrad oder joggen, haben aber auch kein Problem damit, ab und zu bei einem netten Fernsehabend einfach nur die Füße hochzulegen. 27 % der Befragten gehören zu den „Energiebündeln“, die immer in Bewegung und beim Inline-Skaten ebenso zu finden sind wie im Whirlpool oder im

praktischen Auswirkungen der neuen Verordnung informieren wollen. Diese werden anhand der Heizsysteme von Paradigma in konkreten Fallbeispielen aufgezeigt. Die Seminare finden am 6. Februar und am 24. April 2002 statt. Weitere Infos gibt es unter: Telefon (0 72 02) 92 22 05, E-Mail: schulung@paradigma.de