

## ■ **Doyma** **Vertrieb** **neu organisiert**

Doyma, Hersteller von Durchführungssystemen, hat die bisherige Trennung des Innen- und Außendienstes in einzelne Produktparten aufgehoben. Ab sofort ist jeder Verkaufsberater auch gleichzeitig Ansprechpartner für die gesamte Produktpalette. Alle Außendienstmitarbeiter sollen den Kunden erhalten bleiben. Der Handlungsbedarf ergab sich, so Doyma, aufgrund der hohen Nachfrage des Quadro-Secura-Programms.

## ■ **Heinemann** **Geier wurde** **Geschäftsführer**

Rolf Geier (43) ist seit dem 1. Februar 2002 Geschäftsführer bei Heinemann in Schondorf, dem Generalimporteur der finnischen Vallox-Wohnungslü-



ftung und der Allaway-Zentralstaubsauger. Geier ist Nachfolger des im vergangenen Jahr verstorbenen Firmengründers und Geschäftsführers Horst Heinemann.

## ■ **Belimo** **Wechsel in der** **Geschäftsführung**

Am 28. Februar 2002 schied Hermann Lippert nach sechsjähriger Tätigkeit als Alleingeschäftsführer der Belimo Stellantriebe Vertriebs GmbH

Deutschland aus dem Unternehmen aus. Alex Brunner, Leiter Geschäftseinheit Europa und Mitglied der Konzernleitung der Belimo-Gruppe, hat als Nachfolger das Amt des Geschäftsführers übernommen.

## ■ **Techem** **Neue Konzernstruktur**

Techem hat sich für eine neue Konzernstruktur entschieden. Neben dem Kerngeschäft Energy Services mit Vertriebs- und



**Kümmern sich um Techems Zukunftsmärkte (v. l.): Hans-Lothar Schäfer und Wilfried Teckentrup**

Dienstleistungsfunktionen ist ein zweiter Geschäftsbereich Development zur Erschließung und Forcierung der Zukunftsmärkte geschaffen worden. In den neuen Bereichsvorstand wurde Wilfried Teckentrup (40) berufen. Gemeinsam mit Hans-Lothar Schäfer, der Geschäftsbereichsleiter Entwicklung ist, soll sich Teckentrup verstärkt um die Zukunftsmärkte von Techem kümmern. Hauptaufgabe des Vorstandsduos ist es, etablierte Geschäftsfelder wie Energy Contracting auszubauen.

## ■ **Dornbracht** **18,9 % Umsatzplus**

Der Sanitär-Armaturenhersteller Dornbracht schließt das vergangene Jahr nach eigenen Angaben mit einem Umsatz von rund 112,5 Millionen Euro (2000: 94,6 Millionen Euro) ab und erreicht so ein Plus von 18,9 %. Der Exportanteil ist weiter auf 54,5 % (2000: 50,3 %) gestiegen. Nach Umsatzzuwächsen von 28,9 % in 1999 und 42,3 % in 2000 war man, nach der seit Herbst 2000 absehbaren wirtschaftlichen Abschwächung, bei der Planung für das Jahr 2001 zurückhaltender geblieben. Mit einem Investitionsvolumen von 9,82 Millionen Euro, das überwiegend in Iserlohn eingesetzt wurde, wollen die Geschäftsführer Andreas, sein Bruder Matthias und Vater Helmut Dornbracht die Zukunft des Hauses sichern. Das Familienunternehmen konnte im vergangenen Jahr die Gesellschaften der Alape-

Gruppe akquirieren. Damit besteht die Dornbracht Gruppe heute aus den drei Unternehmen Dornbracht, Alape und Blome. Der Gruppenumsatz liegt bei 161,1 Millionen Euro, mit einem Dornbracht-Anteil am Gesamtumsatz von 70 % und jeweils rund 15 % Umsatzanteil für Alape und Blome. Für 2002 plant das Iserlochner Unternehmen ein Plus von 14 %, so daß zum Jahresabschluß mit 128,6 Millionen Euro Umsatz gerechnet wird.

## ■ **Villeroy & Boch** **Konzernumsatz** **plus 4 %**

Nach vorläufigen Zahlen von Villeroy & Boch, erhöhte sich der Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2001 um rd. 4 % (2000: 13 %) auf ca. 975 Millionen Euro. Akquisitionsbereinigert ergab sich ein Umsatzminus von rund 2 %. Das operative Er-

gebnis (EBIT) in Höhe von ca. 41 Millionen Euro lag um rd. 6 % niedriger als im Vorjahr. Der Auslandsumsatz konnte nach Unternehmensangaben im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut gesteigert werden und erreicht nunmehr 66 % am Gesamtumsatz.

## ■ **IFH/Intherm** **Süddeutsches** **Branchentreffen**

Die Fachmesse für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik findet von 10. bis 13. April 2002 wieder im Nürnberger Messezentrum statt. Allen Befürchtungen aus dem Bau- und Ausbau-Sektor zum Trotz kann die GHM bereits vor Beginn erfreuliche Zahlen präsentieren. Mit einer Nettofläche von ca. 40 000 m<sup>2</sup> liegt man schon jetzt 2000 m<sup>2</sup> über der bei der letzten Veranstaltung vermieteten Fläche. Mitte April werden wieder mehr als 45 000 Besucher in den Messehallen erwartet

## ■ **Wiedemann** **Prozeßoptimierung in** **Handel und Industrie**

Mit einem vom Fachgroßhändler Wiedemann in Sarstedt und vom Hersteller Vaillant entwickelten Projekt soll eine neue Dimension in vielen operativen und administrativen Bereichen im Handel und der Industrie erreicht werden. Das Projekt „Prozeßoptimierung“ wurde bereits Ende 2000 von Wiedemann in die Praxis umgesetzt und sollte hier zu einer Beschleunigung des 3-stufigen Vertriebsweges führen. Vereinfacht dargestellt gestaltet sich der Ablauf im Falle Wiedemann folgendermaßen: Der Hersteller übernimmt die vollautomatische Lagernachbestückung beim Fachgroßhändler. Dadurch entfällt dort die Aufgabe der Disposition für die Lagerware. Mit-

tels eines täglichen elektronischen Datenaustausches erfolgt der Abgleich der Bestände im Händlerlager. Der Hersteller wertet diese Informationen aus, optimiert den erforderlichen Bedarf und sendet anschließend ein elektronisches Lieferavis an den Händler. Der Händler übernimmt die Daten in sein Warenwirtschaftssystem und bereitet den avisierten Wareneingang und die Einlagerung vor. Durch den permanenten Austausch relevanter Informationen und Daten und deren Auswertung ergeben sich nach Aussage von Wiedemann weitreichende Vorteile für Industrie und Handel. Als wesentliche Vorteile für die Industrie benennt man hier:

- verbesserte Produktionssteuerung, ab dem Zeitpunkt, wenn ca. 25% der Fachgroßhändler aktiv werden
- elektronische Auftragserstellung

- Logistikoptimierung
- optimale Produktan- und auslaufsteuerung

Als Vorteile für den Handel sieht man:

- automatische Lagerbestandsoptimierung
- automatische Bedarfsermittlung mit Bestätigung/Lieferavis
- Sortimentsbereinigung bzw. -erweiterung
- keine Ladenhüter
- verbesserter Lagerumschlag
- verbesserte Verfügbarkeit.

Inzwischen haben sich nach Unternehmensangaben sieben der wichtigsten Wiedemann-Lieferanten diesem Verfahren angeschlossen (Arge-Standard). Sowohl Wiedemann, als auch die SHK-Hersteller aus der Arge, wie Geberit, Grohe, Hansgrohe, Keramag, Vaillant, Viegener, Villeroy & Boch, Wilo und andere sind von diesen und weiteren damit einhergehenden Vorteilen im Rahmen der Prozeßop-

timierung überzeugt, und bezeichnen dies als einen richtigen und wichtigen Schritt für eine weitere Zukunftssicherung im 3-stufigen Vertriebsweg.

### ■ Georg Fischer **Mobiler Messestand**

Mit einem Show-Fahrzeug, das zu einem rollenden Ausstellungsraum umgebaut wurde, startete zu Beginn des Jahres die

Georg Fischer Fränkische eine Promotion-Tour durch Deutschland. In diesem mobilen Messestand, in dessen Aufleger auch Schulungen durchgeführt werden können, soll vor Ort beim SHK-Großhandel und bei den Handwerkern, aber auch bei Planern und Architekten, das Produkt- und Leistungsspektrum des Unternehmens präsentiert werden. Weitere Infos dazu gibt es bei Georg Fischer Fränkische, Telefax (0 95 25) 98 21 53.



**Ein rollender Ausstellungsraum soll das Leistungsspektrum des Unternehmens präsentieren**

### ■ **Hansgrohe** **Steigender** **Auslandsatz**

Nach Unternehmensangaben stieg der Umsatz der Hansgrohe-Gruppe im vergangenen Jahr um 3 % von 347 Millionen Euro auf 356 Millionen Euro. Das Wachstum sei vor allem das Ergebnis einer weiterhin positiven Entwicklung des Geschäfts im Ausland gewesen, mit der der rückläufige Umsatz in Deutschland mehr als aufgefangen werden konnte. So erlöste der Konzern auf den ausländischen Märkten mit 249 Millionen Euro 11 % mehr als im Vorjahr (224 Millionen Euro). Damit wuchs der Anteil des Auslandsatzes von 65 % im Jahr 2000 auf 70 % im Geschäftsjahr 2001. Nicht zufrieden zeigte sich Hansgrohe mit dem Geschäftsverlauf 2001 in Deutschland. Hier reduzierte sich der Umsatz



**Der Vorstand der Hansgrohe AG (v.l.): Karl-Heinz Hammann, Otto Schinle, Klaus Grohe, Siegfried Gänßlen und Dr. Nicholas Matten**

von 121 Millionen Euro im Jahr 2000 auf 107 Millionen Euro in 2001, was einem Umsatzrückgang von 12 % entspricht. Als erfreulich bezeichnete man die Entwicklung im europäischen

Geschäft vor allem in der Schweiz (+ 25 %), in Großbritannien (+ 9 %), in Dänemark (+ 7 %) und Spanien (+ 5 %). Der Umsatz in Osteuropa wurde um 25 % und der in Asien um

39 % gesteigert. Hansgrohe beschäftigt im In- und Ausland 2400 Mitarbeiter. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet das Unternehmen weiteres Wachstum.

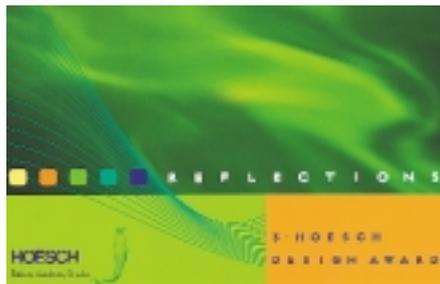
### ■ **DVGW** **Prüfung von** **UV-Anlagen**

Laut DVGW haben Hersteller von UV-Anlagen zur Wasser-Desinfektion die Möglichkeit, ihre Anlagen einer Prüfung zu unterziehen und damit sowohl das DVGW-Prüfzeichen als auch die ÖVGW- und SVGW-Prüfzeichen zu erhalten. Bei einer erfolgreich absolvierten Prüfung kann die betreffende Anlage in Deutschland, Österreich und der Schweiz zertifiziert werden. Ermöglicht werden soll dies durch die gegenseitige Anerkennung von Prüfberichten für UV-Desinfektionsanlagen für die

Trinkwasserversorgung, auf die sich DVGW, ÖVGW und SVGW im Rahmen ihrer langjährigen Kooperationsvereinbarung verständigt haben. Hierbei werden die bestehenden aktuellen Prüfgrundlagen DVGW W 294, Stand November 2000, und die Ö-Norm M 5873 als Basis für eine Zertifizierung und Prüfzeichenerteilung bei einer der drei Organisationen als gleichwertig angesehen.

## ■ Hoesch Design-Wettbewerb

„Reflections“ heißt das Thema, mit dem Hoesch den Design Wettbewerb zum dritten Mal ausrichtet. Die diesjährige Ausschreibung richtet sich erstmals



„Reflections“ ist das Thema des dritten Hoesch Design Award-Wettbewerbs

gezielt an junge europäische Architekten, die nach abgeschlossener Ausbildung bereits Berufserfahrung gesammelt haben. Fünf Architekturteams aus ganz Europa werden aufgerufen, Objekte und Räume zu fünf unterschiedlichen Themen zu entwerfen. Zu jedem Thema soll ein spezifischer Raum und die entsprechenden Badelemente gestaltet werden.

## ■ Umfrage Pressemappe ist kein Auslaufmodell

Welche Quellen nutzen Journalisten zur Recherche? Spielt das Internet mittlerweile die überran-

gende Rolle in der redaktionellen Arbeit? Findet der auf Papier gedruckte Presstext noch Verwendung? Oder werden Informationen auf Diskette, CD-ROM, per E-Mail oder als Internet-Download bevorzugt? Eine aktuelle Umfrage der PR-Agentur Trostner bringt es auf den Punkt: Trotz der elektronischen Konkurrenz findet die klassische Pressemappe bei den Journalisten weiterhin ihre Abnehmer. 57 % der befragten Redakteure wollen auch künftig nicht auf sie verzichten. Seit fünf Jahren befragt die Agentur einmal jährlich die Printmedien unterschiedlicher Zielgruppen. 1300 Redakteure von Tageszeitungen, Anzeigenblättern, Fachzeitschriften und Publikumszeitschriften, die sich u. a. mit Themen wie Bauen, Wohnen, Architektur beschäftigen, nahmen an der bundesweiten Umfrage im Oktober/November 2001 teil. Die 16seitige Redaktionsumfrage 2001 der PR-Agentur Trostner kann unter [info@pr-trostner.de](mailto:info@pr-trostner.de) oder Telefax (07 11) 7 70 00 10, gegen eine Schutzgebühr von 19 Euro angefordert werden.

## ■ DVGW Neue Trinkwasser- verordnung

Laut DVGW wurde durch die Novellierung der Trinkwasserverordnung vom 21. Mai 2001 die EG-Trinkwasserrichtlinie in deutsches Recht umgesetzt. Sie tritt am 1. Januar 2003 in Kraft und soll im Vergleich zur noch geltenden Verordnung eine verbesserte Vorschrift in folgenden Punkten darstellen:

- Der Verbraucher wird vor Gesundheitsgefahren konsequent geschützt, seine Informationsmöglichkeiten werden verbessert.
- Gleichzeitig bleibt weiterhin eine Versorgung zu angemessenen Preisen möglich.
- Für die Wasserversorger ergeben sich einige neue oder erweiterte Vorgaben, denen an

derer Stelle Erleichterungen gegenüberstehen, insbesondere die erhöhte Rechtssicherheit im Fall von Grenzwertüberschreitungen.

- Die Einflußmöglichkeiten der Gesundheitsbehörden werden gestärkt.

In der neuen Verordnung wird Trinkwasser erstmals verbindlich definiert. So bezeichnet sie alles Wasser, das zur Verwendung als Lebensmittel oder zu anderen häuslichen Zwecken bestimmt ist als Trinkwasser. Die Verordnung nennt daneben konkret drei weitere Verwendungszwecke, für die Trinkwasserqualität gefordert werden muß:

- Körperhygiene.
- Reinigung von Gegenständen, die bestimmungsgemäß mit Lebensmitteln in Kontakt kommen (z. B. Spülen von Eßgeschirr).
- Reinigung von Gegenständen, die bestimmungsgemäß mit dem menschlichen Körper in Kontakt kommen (Wäschewaschen).

Aber auch für andere Verwendungszwecke können Behörden Trinkwasser fordern, wenn sie Gesundheitsgefahren sehen. Die neuen Vorschriften bieten auch aus seuchenhygienischer Sicht einen erheblich verbesserten Schutz des Trinkwassers. Denn:

- Der Betrieb, die Inbetriebnahme und die Stilllegung von Nicht-Trinkwasseranlagen sind jetzt dem Gesundheitsamt anzuzeigen.

- Das Gesundheitsamt kann Nicht-Trinkwasseranlagen in die Überwachung einbeziehen.

- Nicht-Trinkwasseranlagen in öffentlichen Gebäuden müssen von den Gesundheitsbehörden kontrolliert werden.

Aus Sicht des DVGW wirft die neue Verordnung auch einige Fragen auf. Dies betreffe insbesondere Punkte, die sich aus dem einheitlichen Gesundheitsschutz im Bundesgebiet ableiten lassen. Der DVGW ist zuversichtlich, das die zu klärenden Fragen im Dialog mit den zuständigen Stellen einvernehmlich gelöst werden können.

## ■ Duravit Fachhandelsaktion Badmöbel

Eine Aktion von Duravit zum Thema Badmöbel soll den Fachhandel bei der Beratung und beim Verkauf von Badmöbeln unterstützen. Die Fachkampagne mit drei verschiedenen Anzeigenmotiven sowie einer 28-seitigen Fibel stellt Vorteile und Merkmale der Duravit-Badmö-



„Mensch was für Möbel“ lautet der Titel der Badmöbel-Fibel, die kostenlos bei Duravit angefordert werden kann

bel heraus und soll dazu einladen, weiteres Informationsmaterial anzufordern. Die Badmöbel-Fibel sowie die Broschüre mit dem gesamten Duravit-Möbelprogramm gibt es per Telefax (0 78 33) 85 85 oder per E-Mail: [info@duravit.de](mailto:info@duravit.de).

## ■ Solvis Solaranlagen ökologisch produziert

Das Richtfest seiner neuen Nullemissionsfabrik feierte der Solaranlagen-Anbieter Solvis in Braunschweig. Repräsentanten aus Politik und Wirtschaft, darunter Bundesumweltminister Jürgen Trittin, gaben dem Gebäude die besten Wünsche auf den Weg. Entsprechend der Firmenphilosophie entsteht der Neubau als „Nachhaltige Nullemissionsfabrik“. Die Herstellung ökologischer Produkte soll keine Schadstoff-Emissionen verursachen. Solarthermie, Pho-



**Stolz auf die neue Nullemissionsfabrik für Solaranlagen sind (v. l.): Braunschweigs OB Gert Hoffmann, die beiden Solvis Geschäftsführer Henning Terschüren und Helmut Jäger, Bundesumweltminister Jürgen Trittin**

tovoltaik und ein mit Rapsöl betriebenes Blockheizkraftwerk decken später im Betrieb den geringen Restenergiebedarf komplett regenerativ. Der solare Anteil der Energieversorgung beträgt mehr als 30 %. Im Frühjahr 2002 soll das Werk den Betrieb im neuen Gebäude aufnehmen. Erforderlich wurde der Bau durch die kontinuierliche Expansion des Unternehmens seit 1988. Die Investitionssumme beträgt rund 8 Millionen Euro. Auch für weiteres Wachstum ist Solvis gewappnet: Die Architekten haben schon im Entwurf einen Erweiterungsbau berücksichtigt.

### ■ VDS-Pilot-Workshops Erfolgsmenü für Bäderprofis

Zum Fazit der im ersten Halbjahr 2001 bundesweit durchgeführten Veranstaltungen zur Einführung der aktuellen VDS-Gemeinschaftswerbung gehörte auch diese Erkenntnis: Fachhandwerker, die die Endverbraucher dauerhaft von ihrer Badprofi-Kompetenz überzeugen wollen, brauchen konkrete,

wirksame und nicht zuletzt umsetzbare Lebenshilfen. So wichtig und nützlich die vielfältigen Elemente des nun von der VDS angebotenen „Mikromarketing-Paketes“ auch sind – ein stim-



**Das „go-my-way“-Trainer-team: v. l.: Richard Goßen, Rolf Weber und Franz-Josef Meier führen eigene Badausstellungen**

miges Gesamtkonzept kann nur der einzelne Handwerksbetrieb vor Ort umsetzen. Deshalb gibt es jetzt die beiden Pilotworkshops „Erfolgsideen für Bäderprofis“. Statt ermüdenden Dauerreferaten steht eine zeitgemäße Informations- und Trainingsmischung aus Diskussionsrunden, Rollenspielen und Praxisbeispielen auf dem Programm. Hinter dem „go-my-way“-Trainer-team stehen drei anerkannte Leute vom Fach:

- Richard Goßen, Würselen, SHK-Handwerksmeister, Bäderbauer mit Ausstellung und Trainer
- Franz-Josef Meier, Lünen, Großhandelskaufmann, Bäderbauer mit Ausstellung und Berater
- Rolf Weber, Düsseldorf, SHK-Handwerksmeister, BdH mit Ausstellung, Generalunternehmer für Hotelbäder

Die Pilot-Workshops finden am 19. und 20. März in Lahnstein sowie am 26. und 27. März in Nürnberg von Freitag (8.30–18.00 Uhr) bis Samstag (8.30–17.00 Uhr) statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 450 Euro und schließt die Workshop-Verpflegung ein. Innungsmitglieder zahlen 300 Euro; weitere Teilnehmer eines Betriebes können für 200 Euro mitwirken. Weitere Infos, sowie die Anmeldeformulare gibt es bei Angelika Brübel Telefon: (02 28) 94 83 50-0, Telefax: -4

### ■ Baugewerbe Niedrigere Auftragseingänge

Nach aktuellen Informationen des Statistischen Bundesamtes in Wiesbaden, verzeichnete das

Bauhauptgewerbe (Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten) im Jahr 2001 in Deutschland 5,1 % niedrigere Auftragseingänge als im Vorjahr. Die Baunachfrage nahm im Hochbau um 7,5 % ab, und im Tiefbau verringerte sie sich um 1,6 %. In den Betrieben des Hoch- und Tiefbaus waren im Jahresdurchschnitt 2001 rund 954 000 Personen tätig. Dies waren 95 000 weniger als im Vorjahr und bedeutet ein Rückgang von 9,1 %. Der Gesamtumsatz belief sich im Jahr 2001 auf 92,7 Milliarden Euro (–7,5 % gegenüber 2000). Im Dezember 2001 lagen die Auftragseingänge des Bauhauptgewerbes um 13,4 % unter dem Niveau des Vorjahresmonats. Ende Dezember 2001 waren in den Betrieben des Bauhauptgewerbes rund 921 000 Personen beschäftigt. Im Vergleich zum Vorjahresmonat nahm die Beschäftigung um 91 000 Personen oder 9,0 % ab.

### ■ Fränkische Rohrwerke Produktion erweitert

Mit der Inbetriebnahme einer Produktionshalle ging bei den Fränkischen Rohrwerken nun eine Erhöhung der Produktionskapazitäten einher. In der neuen Halle am Standort Königsberg finden bis zu sechs Verbundrohranlagen Platz. Produziert werden dort die „Alpex duo“-Mehrschichtverbundrohre, die sowohl für Heizung als auch für Sanitär zugelassen sind. Durch eine Optimierung der Produktionslogistik will man die spezialisierten Wünsche der Kunden schneller umsetzen können. An der neuen Stretchanlage werden Ringwaren bis 2,20 m Höhe wetterfest verpackt. Ein Regalsystem mit fast 1100 Lagerplätzen dient derzeit als Versandausstauschlager. Während der Vertrieb in Deutschland ausschließlich von der Georg Fischer Fränkische GmbH geleitet wird, werden die Export-Aktivitäten direkt von Fränkische Rohrwerke verwaltet und koordiniert.

### ■ **Handwerksordnung** **Unerlaubte** **Handwerksausübung**

Nach der Handwerksordnung haben Tätigkeiten im Kernbereich des jeweiligen Handwerks die Meisterprüfung zur Voraussetzung. Dies gilt nicht gleichermaßen für Neben- und Hilfsbetriebe sowie für das sogenannte Minderhandwerk. Wenn beispielsweise Montagen von Geräten oder Bauteilen vorgenommen werden, die aus dem Handelsgeschäft des Unternehmers stammen, handelt es sich kaum um eine handwerkliche Tätigkeit. Dem Handwerk zuzuordnen ist nur der durch vollhandwerkliche Tätigkeit erzielte Umsatz einschließlich des hierfür benötigten Materials. Umsätze, die im Rahmen eines handwerklichen Nebenbetriebs erzielt werden oder die aus handwerksähnlichen oder minder-

handwerklichen Tätigkeiten stammen, fallen nicht darunter. Die Grenze zur handwerksrechtlich relevanten Tätigkeit wird aber überschritten, wenn Handelsbetriebe einen kompletten Reparaturkundendienst anbieten. Im Hinblick auf diese Abgrenzungsprobleme verlangt das Bundesverfassungsgericht, daß im Einzelfall ermittelt wird, ob es sich bei den Tätigkeiten um solche handelt, die dem Kernbereich des Handwerks ausmachen oder ob es sich um ein den Vorschriften der Handwerksordnung nicht unterfallendes Minderhandwerk handelt. Dies ist gerade bei Montagetätigkeiten von Bedeutung, weil sie von den Gerichten als Minderhandwerk qualifiziert werden. Soweit es darum geht, ob ein handwerklicher Nebenbetrieb vorliegt, kommt es auf den Umfang an. Er muß im Verhältnis zum Handelsgeschäft unerheblich sein.

(Bundesverfassungsgericht, AZ 1BvR608/99)

### ■ **Stellenanzeigen** **Unkorrekt formuliert**

Wenn man im Stellenmarkt verschiedener Zeitungen und Fachzeitschriften blättert, so kann man feststellen, daß viele Unternehmen ihre Stellenangebote nicht geschlechtsneutral formulieren. Arbeitgeber, die gegen diese Vorschrift des Bürgerlichen Gesetzbuches verstoßen, müssen nach einem Urteil des europäischen Gerichtshofes (EuGH) jetzt mit hohen Schadensersatzforderungen rechnen. Sind in Stellenanzeigen nur Frauen oder Männer angesprochen, können abgewiesene Bewerber des jeweils anderen Geschlechts Schadensersatz weit über drei Monatsgehälter fordern. (EuGH, AZ RSC180/95H)

### ■ **Schadenshaftung** **Falschanschluß bei** **Tankarbeiten**

Als eine vorübergehend nicht gebrauchte Tankanlage wieder in Betrieb gesetzt werden sollte, wurde dem Auftraggeber das Verlegen von beschädigten Schutzrohren, die Erneuerung der Ölleitung und der Tankentlüftung in Auftrag gegeben. Eine Überprüfung der Funktionstüchtigkeit der bestehenden Anlage war jedoch nicht Gegenstand der Werkleistung. Mithin hatte der Auftragnehmer diesbezüglich keine Nebenpflicht. So konnte ihm auch nicht der Verwurf gemacht werden, die Nebenpflicht verletzt zu haben, so daß daraus kein Schadenersatzanspruch hergeleitet werden konnte. Wer eine in ihrem Umfang eingeschränkte Werkleistung bestellt und im Zweifel nur eine dementsprechend hohe Ver-

gütung vereinbart, muß sich im Verhältnis zum Unternehmer an einer solchen Beschränkung festhalten lassen und kann nicht unter Berufung auf Nebenpflichten des Unternehmers die Erbringung nicht geschuldeter Leistungen verlangen oder aus deren Nichterbringung Haftungsfolgen ableiten. Da der Auftragnehmer durch das Nichterkennen des Fehlanschlusses keine gegenüber dem Auftraggeber obliegende vertragliche Nebenpflicht verletzt hatte, kam seine Haftung für den entstandenen Schaden nicht in Frage. (Bundesgerichtshof, AZ XZR49/98)

### ■ **Mängelbeseitigung Verzögerung oder Unterlassung**

Während einer Werkvertragsausführung kam es über ver-

schiedene Mängel zum Streit zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer. Der Auftraggeber hielt deswegen zwei Abschlagszahlungen zurück. Daraufhin stellte der Auftragnehmer die Arbeiten zunächst ein, die er nach einem Jahr wieder aufnahm. Dafür beanspruchte der Auftraggeber einen Ausgleich. Nach § 4 Nr. 7 VOB steht dem Auftraggeber vor Abnahme und bei aufrechterhaltenem Vertrag ein Anspruch auf Ersatz des Schadens zu, der ihm dadurch entsteht, daß die Werkleistung deshalb später fertiggestellt wird, weil der Auftragnehmer während der Ausführung eine mangelhafte oder vertragswidrige Leistung durch eine mangelfreie oder vertragsgemäße Leistung ersetzt. Dieser Grundsatz ist auf den Fall übertragbar, daß die verspätete Fertigstellung der Werkleistung dadurch mitverursacht wird, daß der Auf-

tragnehmer die Mängelbeseitigung über einen bestimmten Zeitraum vertragswidrig nicht ausführt. Im konkreten Fall hatte der Auftragnehmer die Pflicht, die vorhandenen Mängel zu beseitigen, dadurch verletzt, daß er die Arbeiten etwa auf die Dauer eines Jahres vertragswidrig eingestellt und die Mängel erst danach beseitigt hatte. Er war nicht berechtigt gewesen, seine Arbeiten einzustellen, weil der Auftraggeber aufgrund der Mängel berechtigt war, die geforderten Abschlagszahlungen zu verweigern. Dem Auftraggeber steht ein Leistungsverweigerungsrecht gegenüber den Abschlagsforderungen in Höhe des zwei- bis dreifachen Betrages der voraussichtlichen Mängelbeseitigungskosten zu. Der Auftraggeber war danach berechtigt, die geforderten Abschlagszahlungen insgesamt zu verweigern, weil der

Nachbesserungsaufwand die Abschlagszahlungen überstieg. (Bundesgerichtshof, AZ VI-IZR199/97)

### ■ **Provisionsanspruch Außerhalb der Produktbeschränkung**

Vermittelt ein Handelsvertreter Produkte, die außerhalb seiner Produktbeschränkung liegen, so steht ihm gleichwohl der gesetzliche Provisionsanspruch gemäß § 354 BGB zu, wenn diese Tätigkeit im Interesse des Unternehmers war und befügtermaßen geschehen ist. Indizien hierfür sind das Zuordnen einer Kundennummer und die Akzeptanz dieser Vermittlungstätigkeit durch den Unternehmer. Eine Rückforderung der bereits ausgezahlten Provision ist damit ausgeschlossen. (Oberlandesgericht München, AZ 7U5715/97)