

Firmen + Fakten

> Duscholux I <

Von Geschäftsführer Feiko Westra getrennt

Wie der Badausstatter in einer Pressemitteilung mitteilt, trennte sich das Unternehmen von Feiko Westra (51). Der für Marketing und Vertrieb verantwortliche Geschäftsführer ist inzwischen ausgeschieden. Als alleiniger Geschäftsführer fungiert bis auf weiteres Udo Wagner. Westra trat in Schriesheim am 1. Mai 2005 die Nachfolge von Ingo H. Traskalik an, der in die Kludi-Geschäftsführung wechselte. Westra führte davor zwölf Jahre lang die niederländische Gesellschaft.



> Duscholux II <

Bechtold zu Badnet

Erich Bechtold (52) ging nach 14 Jahren Tätigkeit bei Duscholux am 1. September in die Selbständigkeit. Zuletzt leitete er die „Verkaufsförderung Handwerk“. Zusammen mit dem Handwerksunternehmer Ulrich Bergmann aus Mosbach stieg Bechtold als geschäftsführender Gesellschafter bei der Badnet GmbH ein. Schwerpunkt seiner Tätigkeit sind Markteinführung und Ausbau der Handwerker-Unternehmenskonzepte „handwerker24.de“ und das Franchise-Konzept „Renodom“.



> Wolf <

Übernahme durch die Centrotec AG

Was von Marktbeobachtern schon länger erwartet wurde, ist jetzt Realität: Die Wolf GmbH, Mainburg, wechselte am 5. 10. 2006 vom bisherigen Mehrheitseigentümer, der TUI AG, zur Centrotec Sustainable AG, Brilon. Es entsteht damit ein Komplettanbieter für Gebäude-Energiesparlösungen mit einem Jahresumsatz von etwa 550 Mio. Euro (davon stammen ca. 200 Mio. Euro von Wolf) und rund 2800 Mitarbeitern in 45 Ländern.

Ein Hauptumsatzträger von Wolf sind mit knapp 40 % die Klimasysteme, wo man sich als Marktführer mit Schwerpunkt für Industrie- und Gewerbebauten sieht. Weitere 50 % des Umsatzes entfallen auf Gas- und Ölheizungen sowie zusätzliche 10 % auf Heizsysteme auf Basis erneuerbarer Energien. Die Centrotec AG stuft sich als Marktführer bei Energiespar-Klimatisierungen für Privathäuser sowie bei Abgassystemen für Brennwertheizungen ein. Über ihre Mehrheitsbeteiligung bei der Centrosolar AG ist Centrotec zudem im Photovoltaikgeschäft aktiv.

„Die Komplementarität von Wolf eröffnet uns eine neue strategische Dimension. Wir sind jetzt mit mehr als einer halben Milliarde Euro Umsatz zu einem bedeutenden Komplettanbieter im Wachstumsmarkt der Gebäude-Energiesparsysteme geworden. Zukünftig werden wir gemeinsam die Integration aller Energiesparttechnologien vorantreiben“, so der Centrotec-Vorstandsvorsitzende Dr. Gert-Jan Huisman. Wolf solle innerhalb der Centrotec Gruppe weiter eigenständig als Unternehmen und Marke geführt werden. Das Centrotec-eigene Geschäft mit Abgassystemen (Gas

Flue Segment), das in Deutschland auf den direkten Vertrieb mit Heizkesselherstellern ausgerichtet ist, werde unverändert weitergeführt.

Auch Wolf-Geschäftsführer Alfred Gaffal sieht in der sich „ideal ergänzenden Produktpalette der neuen Partner eine hervorragende Basis für Synergie und weiteres Wachstum“. Gaffal weiter: „Unser internationaler Anspruch, die führende Kompetenzmarke für Energiesparsysteme darzustellen, ist ab sofort nicht mehr Vision, sondern Realität.“ Alfred Gaffal wird, neben seiner Tätigkeit als Vorsitzender der Geschäftsleitung bei Wolf, Vorstandsmitglied der Centrotec Sustainable AG. Er betonte, „dass die erfolgreiche Unternehmensstrategie von Wolf unter dem eingeführten Firmen- und Markennamen am Standort Mainburg weitergeführt wird“. Für die Kunden von Wolf sollen sich, so Gaffal „keinerlei Änderungen ergeben, außer einem künftig noch umfangreicheren Angebot aus einer Hand“.



Centrotec-Chef
Dr. Gert-Jan Huisman

Leitwolf
Alfred Gaffal

> Fachverband Armaturen <

Hoffmann neuer Vorsitzender



Prof. Heinfried Hoffmann (Samson) wurde im Rahmen der Mitgliederversammlung des Fachverbandes Armaturen am 15. September 2006 zum Vorsitzenden des Gesamtvorstandes gewählt. Andreas Dornbracht (Dornbracht) wurde von der Versammlung zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Weitere Mitglieder des Vorstandes sind Klaus Barmann (KSB), Rupprecht Kemper (Gebr. Kemper), Harald Sasserath (Syr) und Dr. Achim Trasser (Sempell).

› BDH ‹

Präsident Schulte wurde 65

Dr. Heinrich-Hermann Schulte, seit 2001 Präsident des Bundesindustrieverbandes Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH), feierte am 29. September 2006 seinen 65. Geburtstag.

Die berufliche Laufbahn von Dr. Schulte begann 1960 in der Industrie mit einer Gießereilehre bei Klöckner in Osnabrück. Nach Studienabschlüssen als Gießerei-Ingenieur sowie Ingenieur der Metallkunde und Metallphysik in Duisburg und Berlin promovierte er 1976 auf dem Gebiet der Elektro-Chemie an der TU Berlin.

Bei der Robert Bosch GmbH arbeitete Dr. Schulte ab 1977 in der Entwicklungsabteilung für neue Technologien, bevor er über die Qualitätssicherung bei der Buderus AG im Jahr 1987 die technische Leitung der Produktion übernahm. Von 1989 bis 2005 stand er als technischer Geschäftsführer an der Spitze der Buderus Heiztechnik GmbH, der späteren Bosch Buderus Thermotechnik GmbH (BBT). Seit 2006 ist Dr. Schulte nunmehr Generalbevollmächtigter der Firmengruppe.



› Bad perfect ‹

In sechs Jahren von 24 auf 700 Handelspartner

500 der mittlerweile 700 Handelspartner kamen vom 21. bis 23. September zur Bad-Perfekt-Hausmesse nach Rheda-Wiedenbrück. Auf 2000 m² Ausstellungsfläche präsentierten sich 60 der insgesamt 240 Direktvertreiber sowie Marketing-Dienstleister. Bad-Perfekt-Geschäftsführer Peter Tornow (Bild) kündigte an, das Angebotspektrum über die sanitäre Feininstallation hinaus auszudehnen und auch regenerative Energien unter dem Logo „Bad & Haustechnik“ einzubinden. Der Markt für regenerative Energien werde mindestens in den nächsten fünf Jahren für einen massiven Boom sorgen. Interessant sei dabei, so Tornow, dass die Premium-Lieferanten in diesem Sektor fast ausschließlich zweistufig arbeiten und damit Wachstumschancen für SHK-Partner auf der Hand lägen. Neben den zweistufig abgesetzten



Waren deckt Bad perfect auch das Gros der regulären dreistufigen Warenpalette ab. Hierzu hat Tornow die Großhandelshäuser Birk, Panno, Frieling sowie Lindenblatt & Gotzmann eingebunden.

Erst Mitte August wurde Tornow zum einzelvertretungsberechtigten Geschäftsführer der zur Garant-Möbel-Gruppe gehörenden Küchen Marketing MDM GmbH bestellt. Im November 2000 übernahm Tornow das Modulmanagement „Bad perfect“. Aus den seinerzeitigen 24 Mitgliedern wurde eine Gruppe von 700 Handelspartnern.

› Kludi ‹

Swarovski-Bad auf 240 m² im Stilwerk

Der erste Showroom des Swarovski Bathroom hat im Stilwerk Düsseldorf seine Pforten geöffnet. Das Stilwerk ist auch Standort des Competence Center Swarovski Bathroom. Von dort wird weltweit die Realisierung der Swarovski Bathrooms koordiniert. Eigens geschulte Innenarchitekten planen das Bad und sorgen über alle Gewerke hinweg für die Umsetzung

bis zur schlüsselfertigen Übergabe an den Endkunden. In Deutschland werden die Bäder über den dreistufigen Vertriebsweg verkauft und montiert. Gezeigt werden mit Passion und Delight beide Varianten des Swarovski Bathroom. Den Kunden erwartet ein transparenter, einladender Showroom, der das Badezimmer als ganzheitliches Raumkonzept interpretiert.



Swarovski Bathroom: Im Düsseldorfer Stilwerk wird auf 240 m² kristalline Badezimmerarchitektur gezeigt

› ISG ‹

Süllow nicht mehr an Bord

Die ISG Sanitärhandelsgesellschaft mbH & Co. KG und Dr. Bernd Süllow gehen getrennte Wege. Offensichtlich stimmte die Chemie zwischen Süllow und dem ISG-Geschäftsführer Manfred Rampe

nicht mehr. Zu den exakten Gründen war nicht mehr zu erfahren. Jedenfalls trennte sich die Großhandelsgemeinschaft von ihrem Marketingleiter. Süllow arbeitete zehn Jahre für die ISG.

› Ista ‹

Größte Akquisition der Firmengeschichte

Ista hat das französische Messdienstunternehmen Comptage Immobilier Services (CIS) übernommen. „Es handelt sich um die größte Akquisition unserer Firmengeschichte, mit der wir auf einen Schlag zum größten Anbieter in Frankreich werden“, sagte der Vorsitzende der Geschäftsführung von Ista, Walter Schmidt. CIS, mit Sitz in Massy bei Paris, beschäftigt an landesweit mehr als 60 Standorten rund 820 Mitarbeiter. Im Jahr 2005 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 78,1 Millionen Euro. Verkäufer von CIS sind Fonds, die von dem Private-Equity-Spezialisten Astorg Partners beraten werden sowie das Management von CIS. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Das bisherige Management von CIS soll das Unternehmen auch künftig führen.

› Keramag/Koralle ‹

Vertriebsabteilungen zusammengelegt

Keramag und Koralle haben mit Wirkung zum 1. Oktober 2006 eine engere Zusammenarbeit im gesamten Vertriebsbereich vereinbart. Die beiden deutschen Schwesterfirmen der finnischen Sanitec-Gruppe wollen dadurch die Marktnähe verbessern, Synergiepotenziale nutzen und die Wirtschaftlichkeit der Abläufe erhöhen. Im Mittelpunkt dieser Neuausrichtung steht die Zusammenfassung der im Kundenkontakt stehenden Abteilungen beider Hersteller unter der Gesamtleitung des Vertriebsdirektors. Der technische Außendienst (TAD) der Keramag ist nun auch für den Vertrieb der Duschattrennungen, Bade- und Duschwannen von Koralle zuständig. Geleitet wird der TAD von Dr. Roland Herkt.

Die Aufgaben des kaufmännischen Außendienstes werden – wie bisher – markengebunden getrennt von den beiden Unternehmen wahrgenommen. Als Vertriebsleiter fungieren unverändert Franz Grawe (Keramag) und Helmut Dubke (Koralle). Die Regionalverkaufsleiter-Ebene geht in der neuen integrierten Organisationsstruktur auf. Das Key-Account-Management wird zusammengefasst und von bisher zwei auf fünf Mitarbeiter ausgebaut. Die Leitung wird von Gabriele Krott wahrgenommen. Sie berichtet an die Vertriebsdirektion. Im Kundendienst-Sektor besteht mit der Servico GmbH eine von beiden Firmen gemeinsam genutzte Basis mit einem bundesweit aufgestellten Netz an Service-Stationen. Dieser Service ist unter (0 91 41) 85 88-0 erreichbar.

› GEA ‹

Denco strategisch zugekauft

Anfang Oktober 2006 hat die GEA Group die britische Denco Building Services Limited mit Sitz in Hereford übernommen. Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt Präzisions- und Komfortklimatisierungssysteme für Industrie, Gewerbe und Wohnungsbau. Denco erwirtschaftete 2005 mit 380 Mitarbeitern rund 48 Millionen Euro

Umsatz und verfügt in ihrem Heimatland über sechs Vertriebsbüros. Die Zahl der Fertigungsstätten der GEA Lufttechnik wächst mit der Übernahme von Denco um zwei Werke in Hereford und Istanbul auf insgesamt neun. Durch die Akquisition gewinnt GEA Lufttechnik einerseits den Zugang zum britischen Markt und schafft andererseits das Potenzial für Synergien in der Türkei, denn in Istanbul ist auch die Vertriebsgesellschaft ISISAN angesiedelt, an der GEA im März dieses Jahres die Mehrheitsbeteiligung erworben hat.

Firmen + Fakten

› Wilo ‹

Lehrgangskonzept Brain ausgezeichnet

Das Lehrgangskonzept Wilo-Brain ist vom Fachverband SHK Sachsen zertifiziert worden. Kerngedanke der Seminare ist es, bei Fachhandwerkern das Verständnis hydraulischer Systeme zu fördern und aufzuzeigen, wie die gewonnenen Erkenntnisse für neue Geschäftsfelder genutzt werden können. Die Zertifizierungsurkunde wurde im Rahmen der Fachtagung „Erdgas und Handwerk“ in Grimma überreicht.



Übergabe der Zertifizierungsurkunde (v. l.): Alf Bauer (Wilo), Herbert Reischl (FV SHK Sachsen), Andreas Millies (Wilo) und Dr. Bernd Aris (FV SHK Sachsen)

› Schwab ‹

Spritzgussproduktion wird geschlossen

Die Georg Fischer Schwab GmbH & Co. KG wird die Spritzgussproduktion in Pfullingen zum Jahresende aufzugeben. Die Spülkästen werden künftig in Auftrag von Georg Fischer Schab von einem deutschen Spezialisten, der seit Jahren für die internationalen Automobil- und Hausgeräte-Zulieferindustrie produziert, gefertigt. In Pfullingen wird lediglich noch das Lager weitergeführt. Verwaltung und Management sind in den Räumen ebenfalls zur Arques Industries AG gehörenden E. Missel GmbH in Fellbach untergebracht. Mitte März 2006 hatte die Georg Fischer AG, Schaffhausen alle Kapitalanteile an der Georg Fischer Schwab GmbH & Co. KG, Pfullingen an Arques verkauft. Die Arques Industries AG ist eine in Deutschland börsennotierte Gesellschaft, die sich auf den Erwerb und Neuausrichtung von Unternehmen konzentriert.

› Geberit ‹

TV-Team dreht für Galileo am Abwasserturm

Der Abwasserturm im Geberit-Informationszentrum (GIZ) in Pfullendorf bietet eine in Deutschland einzigartige Möglichkeit, das Verhalten des Abwassers in der Entwässerungsanlage zu demonstrieren. Das weiß auch der Fernsehsender ProSieben zu schätzen. Im September war ein Film-Team der Sendung „Galileo“ in Pfullendorf, um am Abwasserturm zu zeigen, wie der Schüsselinhalt in das Abflussrohr gespült wird und welche Gegenstände besser nicht in die Toilette gelangen sollten. Durch den Maßstab 1:1 und die Verwendung von transparenten Rohrleitungen konnte das TV-Team von Maximus Film für die Sendung lebensechtes und anschauliches Filmmaterial liefern. Am 2. Oktober sahen dann 2000000 TV-Zuschauer den Beitrag



Am Abwasserturm demonstrierte das Film-Team, welche Gegenstände besser nicht in die Toilette gelangen sollten

auf ProSieben. Darüber hinaus erfuhren sie in einem Experiment, wie stark UPpowerflush ist.

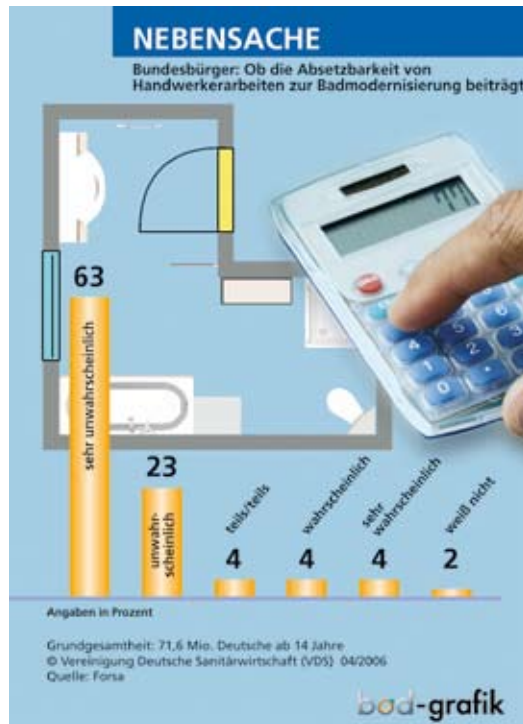
> VDS <

Absetzbarkeit von Handwerkerleistungen

Viel hatte sich die Bundesregierung von der Neuregelung der steuerlichen Absetzbarkeit von Handwerkerleistungen versprochen. Einen Anreiz für Privatpersonen wollte sie schaffen, Renovierungsmaßnahmen mit eingetragenen Handwerksbetrieben zu realisieren. Kleinen und mittleren Betrieben wurde zu Jahresbeginn ein spürbarer Aufschwung avisiert.

Eine erste Bilanz aber bringt zumindest für den Badsektor ernüchternde Ergebnisse: Eine im Auftrag der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) initiierte Forsa-Umfrage zeigt, dass die Gesetzesänderung für 86 % der Befragten keinen ausreichenden Grund bildet, in nächster Zeit ihr Bad zu modernisieren. „Dafür ist die mögliche Ersparnis von maximal 600 Euro auch einfach zu gering“, erläutert Verbandsgeschäftsführer Jens J. Wischmann bei der Analyse der Studie.

Hoffnung für die Branche gibt jedoch eine weitere, ebenfalls im Rahmen der Repräsentativerhebung gewonnene Erkenntnis: Die Bedeutung des Badezimmers für das persönliche Wohlbefinden wird immer erheblicher. So antwortete jeder dritte angesprochene Bundesbürger auf die Frage „Ist das Bad ein Raum, in dem Sie gerne ent-



Die steuerliche Absetzbarkeit von Handwerkerleistungen hat noch nicht den gewünschten Aufschwung für kleine und mittlere Betriebe gebracht

spannen?“ mit einem „Ja, wenn ich Zeit und Muße habe“. 27 % finden es sogar wichtig, sich täglich in ihrer Freizeit im eigenen Wellnessbereich erholen zu können. Vor allem dem weiblichen Geschlecht liegt die regelmäßige Ruhepause dort am Herzen. 31 % der Interviewten wollten darauf keinesfalls verzichten.

> Mepa <

Sammelspaß geht in die nächste Runde

Mepa hat den „Chip Sammelspaß“ rund um seine Wanneneinbautechnik-Produkte überarbeitet. An der Durchführung hat sich dabei jedoch nichts geändert. Lediglich neue Anreize wurden durch eine größere Auswahl an Präsenten geschaffen. Insgesamt 30 Präsenten stehen jetzt zur Verfügung.

Der Sammelspaß funktioniert wie folgt: Viele Wanneneinbau-Produkte enthalten – je nach Art des Produkts – bis zu vier Chips, die vom Installateur gesammelt und ab einer Gesamtanzahl von mindestens 15 Stück gegen ein Präsent eingetauscht werden können. Da es sich um eine zeitlich unbegrenzte Aktion handelt, ist der Installateur nicht unter Zugzwang. Wenn er an einem besonderen Präsent interessiert ist, kann er solange sammeln, bis er die hierzu erforderliche Anzahl von Chips beisammen hat. Hierfür bietet Mepa eine Sammelbox als Aufbewahrungshilfe an. Weitere Infos unter www.mepa.de.

> Grohe <

Produkttraining in Lahr

Als Weiterbildungsmaßnahme bietet Grohe Mitte und Ende November 2006 in Lahr jeweils ein zweitägiges Produkttraining rund um die Wassertechnologie an. Funktion, Installation, Fehleranalyse und Reparatur von Armaturentechnik und Spülsystemen – die Seminarteilnehmer erwartet ein umfangreiches Programm. Das Seminar ist kostenlos und richtet sich an Meister, Installateure, Kundendienst und Badverkäufer. Anmeldung und weitere Infos gibt es bei Grohe Telefon (0 78 21) 90 71 48 und unter www.mygrohe.de.