

■ Hoesch Geschäftsführung erweitert

Seit 1. Oktober 1997 ist Dr. Florestan von Boxberg (36) als Stellvertretender Geschäftsführer in Düren bei Hoesch (200 Mio. DM Jahresumsatz) tätig. Er trägt somit gemeinsam mit Jochen Drewniok, Geschäftsführer seit 1. 11. 1994, die Verantwortung für das Gesamtunternehmen. Dr. von Boxberg ist zuständig für die kaufmännische Verwaltung. Dazu verantwortet er das gesamte Exportgeschäft sowie den Produktbereich Duschabtrennungen. Damit sollen diese wichtigen expansiven Bereiche weiter gestärkt werden.



Als promovierter Diplom-Kaufmann war Dr. von Boxberg bisher im Bereich Controlling für die Beiersdorf AG sowie für die Unternehmensberatung Price Waterhouse tätig. Seit 1992 war er Stellvertretender Geschäftsführer bei der Total Feuerschutz GmbH.

■ Mannesmann Geschäftsführung bei Link verstärkt

Die Geschäftsführung der zur Mannesmann Haustechnik Gruppe gehörenden Großhandels-gesellschaft Johs. Link GmbH in Villingen/Schwarzwald wurde Anfang September verstärkt. Zusammen mit Heinz-Jürgen Graubener (Vertriebs-Center Villingen-Schwenningen) und Heinz-Gerd Lauterbach (Finanzen und Verwaltung)



hat Hanspeter Kaltschmidt (48 Jahre) als Vorsitzender der Geschäftsleitung die regionale Gesamtverantwortung übernommen. Kaltschmidt war über 20 Jahre bei Viessmann tätig.

■ ISE Goetzberger erhält Auszeichnung

Nach der Karl W. Boer Medaille und dem Alexandre Edmond Becquerel Preis ist der William R. Cherry Award die dritte Auszeichnung in diesem Jahr für Prof. Dr. Adolf Goetzberger, Gründer und langjähriger Leiter des Fraunhofer-Instituts für Solare Energiesysteme ISE. Er nahm die Ehrung im Rahmen der 26. IEEE Photovoltaic Specialists Conference in Anaheim bei Los Angeles entgegen. Als einziger Wissenschaftler hat Goetzberger damit alle vier internationalen Solarpreise erhalten. Seit 1980 verleiht ein Komitee alle 18 Monate den William R. Cherry Award für „herausragende Beiträge zur photovoltaischen Wissenschaft und Technologie“.

■ Wilo Geschäftsführer Technik

Frank Kaiser wurde zum 1. September 1997 in die Geschäftsführung der Wilo GmbH, Dortmund berufen. Herr Kaiser ist 44 Jahre alt und übernimmt bei

Wilo das Ressort Technik; zuvor war er bei der Johnson Controls Europe als General Plant Manager verantwortlich für mehrere Werke in Europa tätig.



Die Wilo-Gruppe ist mit rund 1500 Mitarbeitern und 470 Millionen DM Jahresumsatz das größte Unternehmen der Wilo-Salmson AG.

■ Carrier Bornkessel neuer Geschäftsführer

Die Europazentrale von Carrier hat Ulrich Bornkessel mit Wirkung vom 1. Oktober 1997 zum Geschäftsführer der Carrier GmbH in Deutschland berufen.



Ulrich Bornkessel, Jahrgang 1956, begann seine Laufbahn bei Carrier als Verkaufsleiter für Raumklimageräte. Anfang 1997 wurde er zum Geschäftsbe-reichsleiter Raumklimageräte ernannt, wenig später zum Vertriebsdirektor.

■ Keramag Daten und Fakten '97/98

Einen aktuellen Überblick über das Unternehmen Keramag und seine vielfältigen Aktivitäten vermittelt in komprimierter Form eine neue Broschüre, die in Ratingen per Telefax (0 21 02) 9 16 49 abgerufen werden kann. Auf sechs Seiten finden sich zahlreiche Informationen über Philosophie, Umsatzentwicklung, Export, Vertrieb, Logistik und Mitarbeiter sowie über Produktinnovationen im Privatbad und öffentlich-gewerblichen Bereich.

■ Messe Leipzig SHKG Vertrag unter- zeichnet

Nach dem langwierigen Tauziehen um die Durchführung von Messen in den neuen Ländern wurde nun am 29. September ein entsprechender Vertrag für Leipzig unterschrieben. Die unter „SHKG“ firmierende Messe für Sanitär, Heizung, Klima und Gebäudeautomation wird vom 30. 9. bis zum 3. 10. 1998 zum ersten Mal auf dem neuen Messengelände stattfinden.

Dazu unterschrieben die Leipziger Messegesellschaft, die Innung SHK Berlin, die Fachverbände SHK der Länder Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen, der BHKs sowie der BDH, die Deutsche Sanitärindustrie sowie die Fachgemeinschaft Heizungs-Klima- und Gebäudeautomation und Allgemeine Lufttechnik im VDMA am 29. September 1997 in Leipzig den Vertrag.

Am gleichen Tag konstituierte sich das Kuratorium für die SHKG Leipzig. Ihm gehören namhafte Persönlichkeiten aller Verbände an, die die Trägergemeinschaft bilden. Zu seinem Vorsitzenden wählte das Kuratorium Bruno Schlieffe, Vorsitzender des FV SHK Sachsen.

Als sein Stellvertreter fungiert Peter Körfer-Schün (Grohe), als Vertreter der Deutschen Sanitärindustrie. Mit der Vertragsunterzeichnung – so die Mitglieder des Kuratoriums – sei ein wichtiger Schritt zur Neugestaltung der SHK-Messen im Osten Deutschlands vollzogen worden. Künftig soll die Leipziger Mes-
severanstaltung alle vier Jahre im Wechsel mit der SHK Berlin erfolgen.

■ **Emco** **Erwin Müller** **gestorben**

An seinem 94. Geburtstag, 4. Oktober '97, ist Erwin Müller, Gründer der gleichnamigen Firmengruppe und bis '93 auch deren Geschäftsführer, in Lingen gestorben. Mit ihm verliert die Branche eine jener bemerkenswerten Unternehmerpersönlichkeiten, die das deutsche Wirtschaftswunder begründet haben. Mit einem Zweimannbetrieb, den Müller mit seiner Frau als „Metallwarenfabrik für Bürogeräte, Tischumlegekalender



und Briefständer“ 1945 gründete, begann der Aufstieg der Erwin Müller Gruppe Lingen, die inzwischen in vier Geschäftsfeldern ca. 650 Mitarbeiter beschäftigt. Novus Heftechnik und Emco Badausstattungen gehören heute zu den führenden Marken ihrer Branche. Auch die später hinzu gekommenen ebenfalls erfolgreichen Geschäftsbereiche Emco Bautechnik und Emco Klimatechnik stehen für

innovative Produktentwicklung und ideenreiche Technik. In Anerkennung seiner vielfältigen Verdienste wurde Erwin Müller schon 1979 mit dem Bundesverdienstkreuz am Bande ausgezeichnet.

■ **FBR** **Förderpreis für** **Diplomarbeiten**

Jahr für Jahr beschäftigen sich immer mehr Studenten mit den Aspekten der Regenwassernutzung. Dieser Trend wird von der Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e.V. (fbr) begrüßt. Die meisten Diplomarbeiten sind leider nur für einen begrenzten Personenkreis zugänglich – dem möchte die fbr abhelfen: Um den Jungakademikern einen Anreiz zu bieten, sich auch weiterhin mit der Thematik der Betriebs- und Regenwassernutzung zu beschäftigen, schreibt die Fachvereinigung in diesem Jahr erstmalig einen mit 3000 DM dotierten Förderpreis aus.

Für die Auszeichnung werden Diplomarbeiten gesucht, die durch Aufgabenstellung, Ausführung und Ergebnis einen interessanten Beitrag zum Erkenntnisfortschritt im Bereich der Betriebs- und Regenwassernutzung leisten und überdurchschnittlich bewertet wurden. Der Förderpreis für eine hervorragende Diplomarbeit wird jährlich im Rahmen der Mitgliederversammlung im Frühjahr verliehen.

Nähere Informationen gibt es bei der Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung, Faxnummer (0 69) 97 07 46 48; E-Mail: fbrev@t-online.de.

Nutzen Sie für Ihre
Anfragen bitte unsere
Faxvorlage und das
Telefaxverzeichnis auf
Seite 126 + 127

Keuco Verkaufsförderungspaket Spiegelschränke

Den Startschuß für eine attraktive Verkaufsförderungsaktion zum Thema Spiegelschränke hat Keuco gegeben. Mit einem Komplettpaket – bestehend aus Display, Poster, Anzeigenvorlagen und Florpost – bieten sich verkaufsaktiven Badprofis interessante Möglichkeiten zur direkten Kundenansprache in die-



Das auffällige Spiegelschrank-Display ist Bestandteil des neuen Keuco-Verkaufsförderungspaketes. Es werden drei unterschiedliche Waschplatzsituationen mit den Spiegelschrankmodellen „Royal 20, 30 und 40“ präsentiert

sem so wichtigen Marktsegment. Vor diesem Hintergrund wurde die Aktion „Highlights im Bad“ speziell auf die neuen „Royal“-Modelle 20, 30 und 40 zugeschnitten, die neben optischen und funktionalen auch preisliche Vorteile bieten sollen. Erster Baustein ist ein Y-förmiges Spiegelschrank-Display (2200 x 900 mm), das in Ladengeschäften oder Ausstellung eingesetzt werden kann. An drei Flügeln werden jeweils die Spiegelschränke „Royal 20, 30 und 40“ – auch in beleuchtetem Zustand – gezeigt. Im Vergleich zu üblichen Verkaufsdetails, bietet diese Variante eine bewußt künstlerische Gestaltung. So findet sich unter jedem Spiegelschrankmodell eine illustrierte

Darstellung eines Waschplatzs inkl. Accessoires wieder. Dadurch wird dem Kunden im Beratungsgespräch eine realistische Waschplatzsituation präsentiert. Ergänzt wird das Display durch Halter für Florpost- und Produktprospekte. Ein weiterer Vorteil ist die frei wählbare Bestückung, wobei der Bezugspreis von 1650 DM zzgl. MwSt. für das Sanitärfachhandwerk (Großhandel 1500 DM zzgl. MwSt.) unabhängig von den gewählten Spiegelschrankvarianten ist.

Unterlagen zum Verkaufsförderungspaket bei: Keuco, Postfach 13 65, 58653 Hemer. In der Schweiz: SAHV, Arthur Hunziker, Postfach 169, CH-5702 Niederlenz. In Österreich: Keuco Vertriebsgesellschaft mbH, Bernhard Karlsberger, Traungasse 16, A-4600 Wels.

Hansgrohe ISO/Öko-Audit für Igel

Seit Anfang des Jahres können sich Igel-Club-Mitglieder von Hansgrohe auf eine Zertifizierung im Qualitäts- (ISO DIN 9000) und Umweltmanagement (ISO DIN 14001) vorbereiten lassen. Über ein Jahr verteilt, vermitteln die Schwarzwälder gemeinsam mit der Stauf-Akademie und Oecons in acht zweitägigen Workshops den theoretischen und praktischen Background für die abschließende Prüfung durch eine externe Zertifizierungsgesellschaft.

Neu daran ist vor allem die kombinierte Einführung zweier Systeme und das Training in Arbeitskreisen. Dieter Hauser, der für das Projekt zuständige Umweltbeauftragte der Schiltacher, verspricht sich davon in beiden Fällen erhebliche Synergieeffekte: „Durch die Verknüpfung von Qualitäts- und Umweltmanagement können beide Themen in einem Aufwasch bearbeitet werden. Außerdem greifen sich die Teilnehmer in den Workshops unter die Arme, lernen voneinander und können sich bei inter-

nen Audits nach der Zertifizierung gegenseitig überprüfen. Das spart gegenüber einer Einzelberatung Aufwand und Kosten.“

Trotz finanzieller Unterstützung des Armaturenherstellers müssen die Handwerksunternehmen, neben einem Zeitaufwand von 69 bis 100 Tagen für Workshops, Hausaufgaben und die Umsetzung, aber noch 9000 DM locker machen. Die sieben Betriebe, die zum ersten Seminar im März antraten, waren beim Halbzeittreffen im August allerdings der Meinung, Geld und Zeit gut investiert zu haben. Abgesehen vom außenwirksamen Aspekt – Hansgrohe versucht z. B. rechtzeitig zum Seminarende im Februar 1998 für Kunden von zertifizierten Handwerkern Rabatte bei der Haftpflichtversicherung durchzusetzen – konnten sie jetzt schon davon profitieren, daß betriebliche Abläufe gemeinsam mit den zuständigen Mitarbeitern überdacht und optimiert wurden. Außerdem ist endlich klar, welche der rund 8000 deutschen Umweltsätze für Installateure relevant sind und was sie zu ihrer Einhaltung erfüllen müssen.

Berkefeld Neue Ausrichtung

Im Juni 1996 wurde die Berkefeld-Filter Anlagenbau GmbH in Celle in die internationale Sterling Fluid Systems Group (SFS) integriert und firmiert seitdem unter dem Namen Sterling Berkefeld Filteranlagenbau GmbH. Das Netzwerk der SFS besteht aus 50 Unternehmen in 16 Ländern, die über 4000 Mitarbeiter beschäftigen. Mit lokalen Fertigungsstätten sowie Vertriebs- und Servicenetzwerken in Europa, Nord- und Südamerika, Asien und Afrika erzielt die Gruppe einen Umsatz von etwa DM 1,8 Milliarden p. a.

SFS zählt weltweit zu den führenden Pumpen- und Systemlieferanten im Bereich der Wasseraufbereitung, Industrieabwasserbehandlung und Prozeßtechnik. Als Hersteller von Feuerschutzeinrichtungen agiert der Unternehmensverbund international als Marktführer. Durch die Einbindung von Berkefeld-Filter hat SFS das Angebotspektrum mit technologisch führenden Wasser- und Industrieabwasser-Systemen sinnvoll und konsequent erweitert.

Belimo 10millionster Klappenantrieb

Die im Bereich der Entwicklung, der Montage und des Vertriebs von Klappenstellantrieben tätige Belimo Automation AG, Wetzikon, produzierte Ende August ihren 10millionsten Klappenstellantrieb. Damit erreichte das



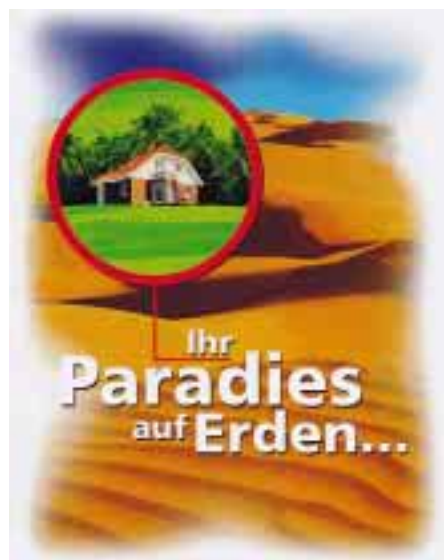
Remo Meran, Direktor des Bereiches Betrieb (links), überreicht Prof. Dr. Hans Peter Wehrli, VP-Präsident der Elimo Automation AG, den 10millionsten Klappenstellantrieb

Unternehmen einen weiteren Meilenstein in der 22jährigen Erfolgsgeschichte. Im ersten Halbjahr 1997 wurden 700 000 Antriebe gefertigt; dies entspricht einer Steigerung von über 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

■ VGH

Paradiesische Zustände

„Mein Paradies auf Erden“ ist das Motto einer bundesweiten Verkaufsförderungs-Aktion. Mit dieser Aktion sollen knapp 500 Fachhandwerksbetriebe ca. 4,3 Millionen Endgebraucher erreichen. Diese Verkaufsförderungsaktion wurde von der VGH (Vereinigung für Großhändler



Verkaufsförderaktion für das SHK-Fachhandwerk initiiert von Geberit, Grünbeck, Hansa und der VGH

für Haustechnik) initiiert und vereint die vier Markenhersteller Geberit, Grünbeck, Hansa und Wilo.

Wesentliche Bestandteile dieser Verkaufsförderungsmaßnahme im Herbst '97 sind die Beilage in „Das Haus“, eine Ausstellung für die Fachhandwerker in Banken und Autohäuser sowie die Postwurfsendung „special“.

„Mit kooperativem Marketing schaffen Markenhersteller und Fachgroßhandel ein stabiles Bollwerk gegen Billigprodukte und die Konkurrenz von Baumärkten und Direktanbietern,“ führt VGH-Geschäftsführer Karlheinz Birlin aus.

„Unsere Partner im Fachhandwerk liefern wir nicht nur hochwertige Produkte und Systemlösungen, sondern auch die darauf speziell ausgerichteten Werbemittel und -maßnahmen,

um die Weichen vor Ort auf Erfolg zu stellen.“

Das Konzept: Hochwertige Einzelprodukte der vier Markenhersteller werden einzeln und als Systemlösungen unter einer plakativen Dachmarke zusammengefaßt: „Mein Paradies Wasser-Komfort exklusiv vom Fachmann“

„Produkte für den Bereich Trinkwasser- und Regenwassernutzung erfolgreich zu verkaufen, war für das Fachhandwerk bisher vor allem deshalb so schwierig, weil der Endgebraucher wenig Interesse für das einzelne Produkt zeigte,“ analysierte Karlheinz Birlin. „Mein Paradies“ hingegen sei emotionsstark und für den Endgebraucher greifbar. Weitere Infos: VGH-Zentrale, Markt 25, 50321 Brühl, Tel. (0 22 32) 94 51 90.

■ Duravit

Kurs auf Asien

Duravit und Hansa nutzen seit dem 1. 10.

97 im Rahmen einer Vertriebsgesellschaft „ihre Stärken gemeinsam“, so die beiden Vorstandsvorsitzenden Franz Kook (Duravit) und Dr. Clauspeter Göhring (Hansa).

Als Geschäftsführer der neugegründeten Vertriebsgesellschaft „Bad & Design Export GmbH“ mit Sitz in Stuttgart werden Albrecht von der Groeben (Leiter Vertrieb International, Duravit AG) und Dr. Johannes Haupt (Leiter Marketing & Vertrieb, Hansa AG) bestellt.

Noch im vierten Quartal 97 soll ein Verkaufsbüro in Singapur die Arbeit aufnehmen. Weitere Niederlassungen in anderen

Ländern Asiens sollen folgen. Das kurzfristige wirtschaftliche Ziel der Gesellschaft ist die Mitwirkung am Aufbau einer leistungsfähigen Mittlerstruktur für den mittleren und gehobenen Badbereich und die Intensivierung des Objektgeschäfts. Mittelfristig sollen die stark wachsenden Märkte in Fernost beiden Unternehmen den Ausbau der internationalen Exportaktivitäten ermöglichen.

■ Junkers

Grenzenloses Europa

Die Rolle des Mittelstands im europäischen Wandel stand im Mittelpunkt des diesjährigen Junkers-Symposium „Dialog Thermotechnik“ in Dresden. Wie in den Vorjahren war die Veranstaltung wieder als Dia-

europäische Integration wird weiter vorankommen – und die Internationalisierung von Märkten und Dienstleistungen ist nicht nur für Großunternehmen interessant, sondern verändert auch für den Mittelstand die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mehr und mehr.

Trotzdem – oder gerade deswegen – haben viele mittelständische und kleinere Betriebe mit dem Wandel in Europa ihre liebe Not. Ein Grund dafür ist, daß die zahlreichen Veränderungen selbst für Fachleute kaum noch überschaubar sind. Wen wundert es da, daß Handel und Handwerk der Sanitär- und Heizungsbranche der EU oft mit Skepsis oder Sorge begegnen. „Die Risiken werden gesehen, die Chancen verkannt – und mitunter auch viele von ihnen vertan“, beschreibt Hans Joachim Ley-



Das Junkers-Symposium 1997 in Dresden stand unter dem Thema „Standpunkte für ein grenzenloses Europa“

log-Plattform angelegt. Der Erfahrungsaustausch unter Brancheninsidern war ein Ziel der Veranstaltung. Für das zweite – den Blick über den Tellerrand in ganz andere Disziplinen und Teilbereiche von Politik und Wirtschaft – hatte Junkers fünf Experten aus Wirtschaft und Finanzwesen als Referenten zum Thema „Standpunkte für ein grenzenloses Europa“ gewonnen. Über 350 Gäste aus Handel, Handwerk und Verbänden folgten am 15. September der Einladung. Der Tenor in Referaten und Diskussionen: Die

decker, Geschäftsleitung Bosch Thermotechnik, die Situation. Für ihn Grund genug, den Dialog in und mit der Branche zu fördern. Denn nach Ansicht der Experten ist jeder Unternehmer gut beraten, selbst aktiv an der Entwicklung mitzuwirken und sein Unternehmen mit eigenen Visionen nach vorn zu bringen.

■ **Vitales Bad** **Ausstellung in Iserlohn eröffnet**

Mit dem Forum Gerontotechnik wurde jetzt in Iserlohn eine ständige Ausstellung von seniorengerechten Produkten und Ausstattungen eröffnet. Die gemeinnützige Gesellschaft für Gerontotechnik (GGT), die sich als Moderator zwischen Wissenschaft, Industrie und Anwender versteht, möchte mit dieser Präsentation zum einen die Endgebraucher informieren und zum anderen die Industrie zur Entwicklung weiterer gerontotechnisch optimierter Produkte anregen. Gezeigt werden neben einzelnen Produkten auch komplett ausgestattete, altersgerechte Bäder. Sie wurden von einer Industriekooperation, dem Initiativkreis Vitales Bad, für diesen besonders sensiblen Bereich entwickelt.

Obwohl die Endnutzer bereits bei der Produktentwicklung einbezogen wurden, stehen die Produkte in Iserlohn noch einmal auf dem Prüfstand. In dem Mon-



Ausstellung Forum Gerontotechnik in Iserlohn. In der ständig geöffneten Ausstellung sind zwei komplette Bäder des Initiativkreises Vitales Bad aufgebaut. Hier stehen die Produkte einem breiten Publikum zum Ausprobieren, Anfassen und Testen zur Verfügung

tags bis Freitags von 8.00 bis 17.00 Uhr (oder nach Vereinbarung, Führungen jeweils um 10.00 Uhr und um 14.30 Uhr) geöffneten Forum Gerontotechnik, Max-Planck-Straße 5,

58638 Iserlohn, stehen sie einem breiten Publikum zum Ausprobieren, Anschauen, Anfassen und Testen zur Verfügung. Das Feedback der Besucher wird über die GGT an die Industriepartner der Kooperation Hansa, Hewi, Keramag, Mepa und Protempo weitergegeben. Der Vor-

teil dabei ist: Wer auf Technik, Design und Funktion von Produkten Einfluß ausüben kann, der bereitet sich eher frühzeitig und planvoll auf das Alter vor. Schließlich trifft er dann auf Produkte, mit denen er sich identifizieren kann.

Weitere Infos: Initiativkreis Vitales Bad, c/o Thielenhaus & Partner, 42004 Wuppertal, Fax (02 02) 9 70 10 50.

■ **IWO** **Bayern stoppt Anschlußzwang**

Der Freistaat Bayern hat neben den sogenannten Verwendungsverboten eine weitere Hürde für das Heizöl nun per Gesetz gestoppt. Die geänderte Fassung der bayerischen Gemeindeordnung erlaubt zukünftig in Neubau- und Sanierungsgebieten allenfalls noch einen Anschluß- und Benutzungszwang zugun-

sten von Fernwärme. Das jedoch nur, „sofern der Anschluß aus besonderen städtebaulichen Gründen oder zum Schutz vor schädlichen Umwelteinwirkungen im Sinn des Bundes-Immissionsschutzgesetzes notwendig ist“. Bislang hatten die kommunalrechtlichen Vorschriften diese Vorzugsbehandlung auch einer Erdgasheizung eingeräumt.

■ **Techem** **Niederlassungen mit neuer Struktur**

Techem hat eine personelle und regionale Neuordnung der westdeutschen Niederlassungen vorgenommen: Werner Mersmann, Niederlassungsleiter Süd (Ingolstadt), tritt im Oktober in der Frankfurter Zentrale die Nachfolge des verstorbenen Paul Thill an und betreut dann die Verbände der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Die Leitung der Niederlassung Süd übernimmt Karl Moll, bislang Bezirksleiter Augsburg/Ingolstadt. Nachfolger von Meinrad Hieble, Nie-

derlassung Südwest (Stuttgart), der das Unternehmen nach über sieben Jahren verlassen hat, ist Peter Kühn, Niederlassungsleiter Mitte-West (Wiesbaden). Die Niederlassung Mitte-West wird aufgelöst, die Bezirke den umliegenden Niederlassungen zugeordnet.

■ **Ucosan** **Reise nach New York**

Für die Markteinführung der Quaryl Badewanne Taurus hat der Sanitärprodukte-Hersteller Ucosan den Central Park in Manhattan, New York, ausgewählt. Er ist zentrales Motiv in den Werbemitteln für die Quaryl Badewanne Taurus. Und leiht

ihr seinen rechteckigen Grundriß.

Die Großstadt-Oase stand auch im Zentrum der Ucosan Verlosung. Zu gewinnen gab es eine fünftägige New York Reise für zwei Personen. Der glückliche Sieger ist Volker Begemann, Leiter des Zentraleinkaufs bei der Großhandelsfirma Gornig in Salzwedel.



Ucosan-Vertriebsleiterin Alexandra Schmidt überreicht Volker Begemann aus Salzwedel den Reisegutschein für die Tour nach New York

■ **Homa** **Auslandsgeschäft boomt**

Die Homa Pumpenfabrik Neunkirchen-Seelscheid hat ihren Umsatz in den ersten acht Monaten 1997 um rund 25 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesteigert. Maßgeblich ist das überdurchschnittliche Geschäft in Fernost.

Hier lag der Umsatz um 50 % über dem der ersten sechs Monate des Vorjahres. Besonders boomt das Geschäft in Malaysia und Indonesien. In Deutschland leidet der Maschinen- und Pumpenbau dagegen allgemein weiter unter einer stagnierenden Nachfrage. Insgesamt verbucht Homa bisher ein Umsatzplus von rund 25 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Das Unternehmen beschäftigt 160 Mitarbeiter und schloß 1996 mit einem Gesamtumsatz von 45 Millionen Mark ab.

Abschreibung Nutzungsdauer von Computern

Das Bundesfinanzministerium hat die Abschreibungsdauer für Computer, Notebooks, Workstations und Peripheriegeräte von 5 auf 4 Jahre herabgesetzt.

Die neuen AfA-Sätze von 25 % gelten für alle Geräte, die nach dem 30. 6. 1997 angeschafft worden sind.

Permatrade Wasserleitung und Heizwendel kalkfrei

Installateure, Planer, Wohnungsverwalter und Vertreter staatlicher Hochbauämter konnten sich Mitte September dieses

Betroffen von den heftigen Verkalkungen war der gesamte Sanitärbereich der Schule, was besonders unangenehm im Schwimmbad auffiel. Auf Betreiben des Landratsamts Esslingen wurden daraufhin insgesamt elf permanentmagnetische Wasserbehandlungsgeräte der Firma Permatrade in das Leitungssystem der Rohräckerschule eingebaut – acht in die Kaltwasser- und drei in die Warmwasserzirkulationsleitungen. Zwei Jahre danach fand eine erste Erfolgskontrolle statt. Bereits damals konnte anhand der beim Geräteeinbau neu installierten Rohrkontrollstücke nachgewiesen werden, daß keine Kalkablagerungen mehr auftraten. Kalkfrei war auch der Wärmetauscher im Speicher. Der Kalk hatte sich am Boden des 3000-Liter-Speichers angesammelt, von wo er jederzeit entfernt werden kann. Denn



Im „Wohlfühl-Ambiente“ des neuen „BäderShop“-Konzeptes von Mannesmann Haustechnik sollen die Verbraucher Lust auf neue Bad bekommen

traktives Bad bekommen. Das Konzept der neuen „Bäder-Shops“ von Mannesmann Haustechnik wurde auf Initiative von Dürener Handwerkern zusammen mit der Industrie und branchenerfahrenen Innenarchitekten entwickelt. Auf kleiner Ausstellungsfläche in citynaher Kaufhalle wird in Düren auf ca. 260 m² ein attraktives Warenangebot in badtypischer Umgebung präsentiert werden. Der Verbraucher soll Lust auf raffinierte Badgestaltungsideen und moderne Sanitärtechnik bekommen. Mit einem modernen „Life-Style“-Ambiente zielen die Fachgroßhandlung und das Handwerk auf kaufkräftige Zielgruppen, die sich bisher nicht durch Großausstellungen in Gewerbegebieten angesprochen fühlten.

Nach dem Vorbild des kurz vor der Realisierung stehenden Konzeptes „Badwelt Niederrhein“, das von der Mehrheit der elf linksrheinischen Innungen unterstützt wird, könnte, nach Einschätzung von Mannesmann, der „BäderShop“ in Düren auch Pilotwirkung für die Entwicklung kooperativer Verkaufsstrategien im Sanitär- und Heizungsmarkt haben. Das Pilotprojekt des „BäderShops“ in Düren soll auch die

Diskussion um die Aktivierung der Einzelhandelsfunktion des Handwerks in Zusammenarbeit mit dem Großhandel neu beleben und das Vertrauen in den 3stufigen Vertriebsweg festigen. Dem „BäderShop“-Konzept liegt die Idee zugrunde, auf kleinen fachgeschäftstypischen Flächen (ca. 250–350 m²) in verkaufattraktiven Lagen mit hoher Verkehrsfrequenz und Publikumsfrequenz und einem hohen Maß an Beratungskompetenz, deutlich höhere Abschlußquoten als bei konventionellen Ausstellungsangeboten zu erreichen. Der „BäderShop“ setzt u. a. auf eine offene, mobile Shopping-Atmosphäre, aktuelle Angebotsthemen sowie auf die Herausstellung von Qualitätsprodukten marktführender Hersteller. Mit der Kundenbetreuung über einen eigenen Außendienst (BäderBerater) will Mannesmann Haustechnik dem Handwerk „operative Akquisitionshilfen bei der Gewinnung neuer Kunden“ geben.

Mit dem Dürener „BäderShop“ will das Großhandelshaus auch Erfahrungen sammeln, wie sich unter Einhaltung des dreistufigen Vertriebes eine kundenorientierte Vermarktung von Badprodukten aktivieren und optimieren lassen. Ein weiterer „BäderShop“ soll noch im November in Aachen in Fußgängerzonennähe eröffnet werden.



Insgesamt elf permasolvent-Geräte beugen in der Rohräckerschule Kalk und Korrosion vor

Jahres in der Esslinger Rohräckerschule von den Eigenschaften der permanentmagnetischen Wasserbehandlung überzeugen. Dort fand vor den Augen der Öffentlichkeit eine Rohröffnung statt.

Handlungsbedarf war im September 1992 an der Rohräckerschule aufgetreten. Seinerzeit waren unter anderem die Durchflußsieve an den Armaturen der Waschbecken völlig verstopft.

die Magnetfelder, so der Hersteller, verändern die physikalischen Eigenschaften des Wassers so, daß sich Kalkablagerungen erst gar nicht bilden können.

Mannesmann „BäderShop“-Konzept gestartet

Ende September feierte in Düren ein neuartiges „BäderShop“-Konzept Premiere. Mit einem völlig neuen „Wohlfühl-Ambiente“ sollen zukünftig Verbraucher mehr Lust auf ein at-

■ Viessmann

Soziale Verantwortung

Am 1. September begannen 56 junge Menschen bei den Viessmann Werken Allendorf ihre Ausbildung – zehn mehr als ursprünglich vorgesehen. „Die soziale Verantwortung gebietet uns, möglichst vielen Jugendlichen, die eine Lehrstelle suchen und die Voraussetzungen erfüllen, einen Ausbildungsplatz zur Verfügung zu stellen“, begründete geschäftsführender Gesellschafter Dr. Martin Viessmann die Ausbildungsinitiative des Unternehmens. „Dabei geht es nicht allein um eine Frage der wirtschaftlichen Vernunft, sondern um ein Stück Zukunftssicherung für unser Land.“ Rund 7 Millionen DM im Jahr kostet Viessmann die betriebliche Ausbildung; das sind circa 42 000 DM jährlich pro Ausbildungsplatz. Insgesamt 167 Azubis absolvieren gerade ihre Ausbildung beim Heiztechnik-Hersteller. Wie in den Vorjahren hat Viessmann auch 1997 alle Auszubildenden, die die Prüfung abgelegt haben, in ein Anstellungsverhältnis übernommen.

■ Blanco

Armaturenpräsentier

Die Ausstattung der Spüle mit der richtigen Armatur nimmt entscheidenden Einfluß auf die Arbeitsmöglichkeiten des meistgenutzten Arbeitsplatzes in der Küche. Acht Modelle erhalten



Präsentier für Armaturen von Blanco

auf dem neuen verkaufsfördernden Armaturenpräsentier einen Platz. Außerdem ist ein Prospekthalter integriert.

Der Armaturenpräsentier ist bei allen Verkaufsbüros zu bestellen oder direkt bei Blanco unter der Faxnummer (0 70 45) 4 41 27.

■ Deliwa

Meister melden sich zu Wort

Die Mitglieder des Deliwa-Ausschusses „Meister im Energie- und Wasserfach“ haben die aktuelle Entwicklung in der Energie- und Wasserversorgung zum Anlaß genommen, sich mit einem Thesenpapier zu Wort zu melden. Dieses soll die Fachpositionierung der Meister verdeutlichen und gleichzeitig darauf hinweisen, daß Veränderungen nicht ohne die Betroffenen realisiert werden können. Das Thesenpapier „Die Meisterposition im Energie- und Wasserfach im Wandel“ fordert:

- Veränderte technische administrative Rahmenbedingungen sowie gestiegener Kostendruck verändern die Unternehmen der Energie- und Wasserversorgung mit großer Schnelligkeit.

- Verschlankung der Unternehmensstrukturen, Verlagerung von Kompetenzen, Auslagerung von Teilaufgaben (Outsourcing) und Übernahme von neuen Geschäftsfeldern (Insourcing) sind Entwicklungen, die teilweise parallel laufen.

- Bei allen Veränderungen ist insbesondere die ausführende bzw. operative Ebene der Unternehmen betroffen, an deren Spitze in der Regel die Meister stehen.

- Neben der Übernahme zusätzlicher Sachgebiete sind vom Meister vor allem kostenbewußte Entscheidungen, größere Kundennähe und Optimierung der Betriebsabläufe gefordert.

- Die Meisterposition ist damit noch deutlicher zum bestimm-

■ Gerichtsurteil

Auch Schornsteinfeger müssen nett sein

Schornsteinfeger sollen nicht nur Glück bringen, sie müssen auch höflich sein. Landkreise und Städte dürfen nach einem Urteil des Verwaltungsgerichts Göttingen „mit staatlicher Gewalt beliehenen Unternehmen“ wie Schornsteinfegern freundlichen Umgang mit Kunden vorschreiben. Anmaßendes oder selbstherrliches Auftreten sei mit ihren Pflichten nicht vereinbar, erklärte das Gericht gestern und wies die Klage eines Schornsteinfegers gegen ein vom Kreis Göttingen verhängtes Bußgeld von 1000 Mark ab. Anlaß war eine Aus-

einandersetzung zwischen einem Hausbesitzer und einem Kaminkehrer. Der wollte dem unfreundlichen Schornsteinfegermeister keinen Einlaß mehr gewähren. Ob die Schornsteinfeger sich auch höflich gegenüber Gas- und Wasserinstallateuren und Zentralheizungs- und Lüftungsbauern verhalten müssen, wurde bei der Gerichtsverhandlung nicht geklärt. Die SBZ-Redaktion geht aber davon aus, daß Gerichte auch bei Willkür gegenüber diesem Personenkreis ähnlich entscheiden werden.



menden Faktor für den Unternehmenserfolg geworden.

- Ausgehend von seiner praktischen und theoretischen Qualifikation ist der Meister in der Lage, diese Herausforderungen zu „meistern“.

- Die Meister erwarten allerdings von den Unternehmensspitzen, daß sie ihre Erfahrungen im Veränderungsprozeß einbringen können und daß ihnen die Möglichkeit gegeben wird, sich und ihre Teams auf die Veränderungen einzustellen.

Fazit des Deliwa-Meisterrats: Die Unternehmen brauchen keinen zusätzlichen theoretischen, wissenschaftlichen Überbau, ihre Substanz liegt im operativen Bereich; dieser muß gestärkt werden.

Der Meisterrat will das Thesenpapier in den nächsten Sitzungen mit Fakten ausfüllen, indem er

- erkennbare und erwartete Veränderungen bei der Meisterposition transparent macht, die
- daraus folgenden Qualifikationsanpassungen für den operativen Bereich definiert und insbesondere

- Anpassungen für die Meisterfortbildung und erforderliche Zusatzqualifikationen für Meister vorschlägt.