

SKS KOMPAKT:

Keramik im DGNB Navigator

Die Produkte des niederländischen Fliesenherstellers Mosa wurden jetzt als erste keramische Fliesen in den DGNB-Navigator aufgenommen, und zwar in den Produktgruppen „Bodenbeläge und Bodensysteme“, „Bodenbeläge aus mineralischen Ausgangsstoffen“, „Keramik-Fliesen und Platten“, „Innenwandbekleidungen und Bauplatten“ sowie „Bekleidungen aus Fliesen und Platten“. Der Navigator der Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (www.dgnb-navigator.de/) ist eine Online-Datenbank für Architekten, Planer, Bauherren und alle am Bau Beteiligten. Sie finden hier detaillierte Informationen über Bauprodukte und deren Kennwerte, wie beispielsweise Angaben zu Umweltwirkungen, zur Berechnung von Lebenszykluskosten sowie zum Energiebedarf oder Emissionsverhalten. Mit den Angaben, die optimal auf das DGNB-System abgestimmt sind, baut der Navigator eine Brücke zwischen Bauprodukten und der Zertifizierung von Gebäuden. Die Aufnahme von Mosa-Produkten in den DGNB Navigator fußt auf dem Nachhaltigkeitsstreben des niederländischen Fliesenherstellers, der in der Green Building Bewegung seit Jahren aktiv ist.

Modernisierung beflügelt Sanitärhandwerk

Das im Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) organisierte deutsche Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2015 zurück. Es steigerte seinen Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um knapp 2 Prozent auf 39,5 Mrd. Euro (Vorjahr: 38,7 Mrd. Euro). Danach hält das Wachstum der Branche seit 2008 unvermindert an. Dieser Erfolg wurde von 52 767 Betrieben mit 347 730 Mitarbeitern erwirtschaftet. Maßgeblichen Anteil an dieser Entwicklung habe laut ZVSHK vor allem das Modernisierungsgeschäft „Altbau“. Es entwickelte sich in den letzten Jahren zum Hauptsatzträger mit fast 72 Prozent Anteil am Gesamtumsatz.

Architekturpreis „Energie + Architektur“

Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) kürte in Kooperation mit dem Bund Deutscher Architekten (BDA) den Gewinner des Europäischen Architekturpreises 2015 „Energie + Architektur“. Die Auslobung stand unter der Schirmherrschaft des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit. Der zum vierten Mal vergebene Preis geht an die Freivogel Mayer Architekten aus Ludwigsburg. Das Architektenbüro überzeugte die Jury unter der Leitung des Präsidenten des BDA Heiner Farwick mit der Generalsanierung und Aufstockung eines Wohnhochhauses zu einem Energieeffizienzhaus in Pforzheim. Das Gebäude erhielt bereits im vergangenen Jahr den von der Stiftung Deutscher Nachhaltigkeitspreis e.V. und der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen DGNB e.V. ausgeschriebenen DGNB-Preis „Nachhaltiges Bauen“ (siehe auch SKS Ausgabe 6.2015).

Gebäudearmaturen-Industrie bedingt zufrieden

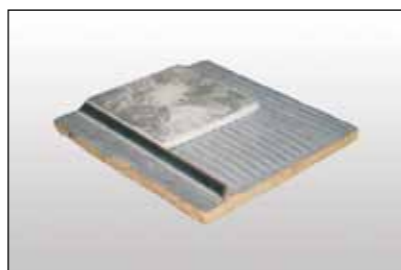
Die deutsche Gebäudearmaturenindustrie schloss das Jahr 2015 mit einem leichten Umsatzplus von 3 Prozent ab. Haupttreiber dieser Entwicklung war dabei die Nachfrage in den Euro-Ländern, die im Vergleich zum Vorjahr um 13 Prozent zulegte. Grund hierfür waren die höheren privaten Konsumausgaben im Euro-Raum, die durch die niedrigen Energiepreise getragen wurden. Aber auch das Geschäft auf dem heimischen Markt konnte mit einem Plus von 7 Prozent zur posi-

Schlüter-Systems:

Jubiläum für ein Leben für die Fliese

1966 gründete der junge Fliesenlegermeister Werner Schlüter im münsterländischen Saerbeck seinen ersten Betrieb: Fliesen Schlüter. 50-jähriges Jubiläum, das ist sicherlich eine stolze Leistung, aber andererseits war diese Firmengründung vor 50 Jahren nichts, wofür die Welt den Atem angehalten hätte. Wenn denn der Name Schlüter nicht in die Marken-Chronik der Bauzubehörindustrie eingegangen wäre.

Dennoch nach dem Umzug nach Iserlohn im Jahr 1968 entwickelte Werner Schlüter wenige Jahre später ein Produkt, das nicht nur seine eigene Arbeit als Fliesenleger revolutionieren sollte, sondern auch die einer ganzen Branche: die Schlüter-Schiene. Es war ein im Prinzip recht einfaches Winkelprofil, mit dem der Fliesenlegermeister aus der Not eine Tugend machte: Schlüter brauchte einen sauberen Abschluss einer gefliesten Fläche. Die ersten Prototypen ließ er sich von einem befreundeten Schlosser fertigen und war damit so erfolgreich, dass



Schlüters erste Fliesenabschluss-Schiene

er sie 1975 als Serienprodukt auf den Markt brachte. Er nannte sie „Schlüter-Schiene“ und legte damit den Grundstein für eine einzigartige und anhaltende Erfolgsgeschichte. Natürlich blieb er mit seinem Produkt nicht lange allein auf dem Markt. Bald gab es viele derartige Fliesen-Abschluss-Profile auch anderer Hersteller, die Leute vom Bau aber nannten sie alle „Schlüter-Schiene“. Ein Produktname wurde zum Marken-Synonym, was auf dem Bau nur ganz wenigen Produkten gelang. Ein Beispiel dafür war lange Zeit der Begriff „Rigips“ als Synonym für Gipskartonplatten.

Die Schiene aus Iserlohn wurde indes so erfolgreich, dass ihre Vermarktung 1982 aus dem Fliesenlegerbetrieb in eine eigene Unternehmung ausgegliedert wurde, die Schlüter-Schiene

GmbH, woraus 1990 Schlüter-Systems KG wurde als Reaktion auf das inzwischen über die Schiene hinaus gewachsene Portefeuille. 50 Jahre nach der ersten Firmengründung beschäftigt die Schlüter-Systems KG heute weltweit mehr als 1 100 Mitarbeiter an zahlreichen internationalen Standorten. Über 500 davon arbeiten am Stammsitz in Iserlohn. Das Sortiment beinhaltet insgesamt mehr als 10 000 Produkte und Produkttypen und bietet praktische Lösungen für die Verlegung und Verarbeitung von keramischen Fliesen und Natursteinplatten.

Nach dem 40. Geburtstag der Schlüter-Schiene im Jahr 2015 folgt 2016 das 50-jährige Jubiläum des Unternehmens. Quasi als eigenes Geburtstags-Geschenk entstand ein neues Schulungsgebäude, die „Schlüter-WorkBox“, die im April 2016 mit dem „Platin“-Zertifikat der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) ausgezeichnet wurde (siehe dazu auch unseren separaten Bericht). Geblieben ist in all den Jahren das „Gründungs-Motto“ „Mehr Spaß mit Fliesen“, wozu im Übrigen nach wie vor der Fliesenverlegebetrieb beiträgt, mit dem alles begann. Fliesen Schlüter ist auch heute noch aktiv und bildet den unmittelbaren Kontakt zur Praxis, denn damals wie heute gilt für alle Produktentwicklungen des Unternehmens die Devise von Werner Schlüter: „Aus der Praxis für die Praxis“.

Franke neuer Duravit-Gesellschafter

Die Schweizer Franke Gruppe beteiligt sich mit 25 Prozent an der deutschen Duravit AG. Im Rahmen einer strategischen Partnerschaft planen beide Unternehmen, unter ihren jeweiligen Marken künftig auch gemeinsam Produktserien für den Bad- und Küchenbereich zu entwickeln.

Die Franke Gruppe hat vorbehaltlich der Genehmigung durch die Kartellbehörden eine

Beteiligung von 25 Prozent an der Duravit AG, dem deutschen Hersteller von Designbädern und Wellnesssystemen mit Stammsitz in Hornberg, erworben. Zuvor hatte der bisherige Minderheitsgesellschafter von Duravit, die Roca Corporación Empresarial SA, zum 31.12.2015 ihre Beteiligung abgegeben, die die Grundlage der Beteiligung von Franke wird. Das spanische Unternehmen war seit 20 Jahren Duravit-Gesellschafter.

Franke und Duravit weisen ein kompletteres Produktportfolio auf und ergänzen sich nach Ansicht der Beteiligten nahezu perfekt. Darüber hinaus besitzen beide Unternehmen starke Marken und sind international ausgerichtet. Die Beteiligung sei die Grundlage für den Aufbau einer strategischen Partnerschaft im Bad- und Küchenbereich, heißt es in der Presseerklärung. Auch im Projektgeschäft bestünden sehr gute Aussichten für zusätzliche Wachstumschancen. Die Bündelung der gemeinsamen Stärken soll der Grundstein für den weiteren Ausbau und die Stärkung der internationalen Marktposition beider Unternehmen werden. Die Partnerschaft mit Duravit stelle einen wichtigen Meilenstein in

der strategischen Weiterentwicklung der Franke Gruppe dar, so Alexander Zschokke, CEO der Franke Gruppe. Und Duravit-Vorstand Dr. Frank Richter hofft auf zusätzliche Wachstumspotenziale in Bad und Küche national und international, sowohl im Ausstellungs- als auch im Projektgeschäft.

Duravit produziert an 11 Standorten weltweit mit rund 5 800 Mitarbeitern und erwirtschafteten in 2015 einen Nettoerlös von rund 432 Millionen Euro. Franke gehört zur Artemis Group, die weltweit präsent ist und rund 9 000 Mitarbeiter in 39 Ländern beschäftigt, die einen Umsatz von rund 2.1 Mrd. Schweizer Franken erwirtschaften.

Spanische Fliesen weltweit erfolgreich

Die spanische Fliesenindustrie hat das zurückliegende Jahr erfolgreich abgeschlossen, das belegen die vom spanischen Fliesenverband ASCER kürzlich veröffentlichten Zahlen. 2015 verzeichneten die spanischen Fliesenhersteller ein stabiles Wachstum mit einer Umsatzsteigerung von circa 6,82 Prozent auf ca. 3,1 Mrd. Euro. In dieser Zeit wuchs die Produktion keramischer Wand- und Bodenfliesen in Spanien um circa 3 Prozent.

Die spanischen Fliesenhersteller erzielten im letzten Jahr 80 Prozent ihres Gesamtumsatzes durch den Export in 186 Länder. Die Exporte von spanischen Fliesen stiegen danach 2015 im Vergleich zum Vorjahr um 5,3 Prozent auf

insgesamt rund 2,45 Mrd. Euro. Laut ASCER exportiere Spanien aktuell mehr Fliesen als jedes andere Land der Europäischen Union und sei damit auch der zweitgrößte Exporteur für keramische Wand- und Bodenbeläge weltweit. Das Wachstum des spanischen Fliesensektors in Sachen Export zeigte sich auch an der Besucherzahl der diesjährigen spanischen Fliesenmesse Cevisama in Valencia Anfang Februar (SKS berichtete). Von den insgesamt 78 221 Fachbesuchern kamen fast 20 Prozent aus 145 Ländern nach Spanien, deutlich mehr als in den Veranstaltungsjahren zuvor. (Die nächste Cevisama findet vom 20. bis zum 24. Februar 2017 statt).

Neue der Vertriebsstrukturen

Wenige Wochen nach den Basis-Informationen über die Marken-Politik der V & B Fliesen GmbH (siehe auch unseren Beitrag in der Ausgabe 1.2016) erfolgte jetzt ein Update. Danach setzt die Eczacıbaşı-Fliesengruppe ihre Neuausrichtung der Vertriebsstrukturen in den zentralen Märkten fort. Wie berichtet, hat die Fliesengruppe des türkischen Konzerns bereits 2015 eine differenzierte Positionierung der einzelnen Marken Engers Keramik, Vitra Fliesen und Villeroy & Boch Fliesen eingeleitet. Wie es in der aktuellen Presseerklärung heißt, soll mit personellen Neustrukturierungen im Jahr 2016 die Kontinuität in der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit dem Handel und Handwerk erreicht werden. So ist Florian Ebner seit dem 1. März 2016 für die Gesamtvertriebsleitung Deutschland der Marke Villeroy & Boch verantwortlich.

Die personellen Neustrukturierungen würden auch 2016 auf die Kontinuität in der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit dem

Handel und Handwerk zielen. Unterstützt wird Florian Ebner von Tim Ebeling, der künftig als Regionalvertriebsleiter für das Gebiet Deutschland Nord zuständig sein wird. Nach mehr als neun Jahren wird sich Ulrich Griesar, der die Traditionsmarke Engers Keramik als Geschäftsführer in der Eczacıbaşı-Fliesengruppe integriert hat, neuen Aufgaben zuwenden. Die Vertriebsleitung der Marke Engers hat ab März 2016 Wolfgang Tömmes übernommen.

Die Vertriebsaktivitäten der Marke Vitra Fliesen im deutschsprachigen Raum, die auch zum Aufgabenbereich von Ulrich Griesar gehörten, werden zukünftig von Izzet Altaras geleitet, der bereits für Vitra Fliesen in Deutschland tätig ist. Er berichtet nun in seiner neuen Funktion direkt an Tom Waltasaari, den Vertriebsgeschäftsführer Europa der Eczacıbaşı-Fliesengruppe. Der wachsende Objektbereich der Fliesengruppe unter der Leitung von Ralf Mary wird um zwei weitere Außendienstmitarbeiter in Berlin und in Bayern verstärkt.

tiven Entwicklung beitragen. Negativer entwickelten sich die Geschäfte auf den ausländischen Märkten außerhalb des Euro-Raums. Hier fielen die Umsätze um 6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Insgesamt konnte das Auslandsgeschäft trotz der hohen Umsatzzuwächse im Euroraum keine positiven Impulse setzen, schlussendlich wurde ein Umsatzrückgang von 1 Prozent verbucht. Zufrieden war der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA) vor allem mit der Produktgruppe der Sanitärarmaturen: +11 Prozent. Heizungsarmaturen (5 Prozent) und Technische Gebäudearmaturen (10 Prozent) mussten im vergangenen Jahr hingegen einen teils deutlichen Umsatzrückgang verkraften.

Baubranche erwartet mehr Umsatz

Die Hersteller von Baustoffen und Installationsmaterial schauen der Zukunft überwiegend unbeschwert entgegen, wie die Ergebnisse einer aktuellen Umfrage von Bauinfoconsult belegen: Fast zwei Drittel der Hersteller erwarten im ersten Halbjahr 2016 eine Umsatzsteigerung gegenüber dem ersten Halbjahr 2015. In Bezug auf das Gesamtjahr 2016 sind die Unternehmen der Baustoffindustrie noch zuversichtlicher. Insgesamt wurden 73 Hersteller von Baustoffen und Installationsmaterial in einer Anfang März abgeschlossenen Online-Untersuchung nach ihren Umsatzerwartungen gefragt. Insgesamt 60 Prozent der Befragten gehen davon aus, dass sie ihre Unternehmenserlöse im laufenden ersten Halbjahr 2016 im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2015 steigern können, ein Drittel der Hersteller rechnet sogar mit deutlichen Zuwächsen von 5 Prozent und mehr. Ein Viertel der Unternehmen (22 Prozent) glaubt das Vorjahresniveau halten zu können. Einen Rückgang befürchtet nur gut jeder zehnte Hersteller. Diesen Optimismus teilt auch das deutsche SHK-Gewerbe: Neun von zehn Unternehmen gehen davon aus, im ersten Halbjahr 2016 ein besseres oder zumindest gleich gutes Umsatzergebnis hinlegen zu können.

Zufriedener Fliesenfachhandel

Das Thema konjunkturelle Entwicklung der Fliesenabsätze in 2015 und die Aussicht auf 2016 waren wesentliche Tagesordnungspunkte der diesjährigen Mitgliederversammlung des Bundesverbandes des Deutschen Fliesenfachhandels e.V. (VDF). Danach bewerteten 89 Prozent der Mitglieder das Ergebnis des vergangenen Jahres mit gut, bzw. befriedigend. Für 2016, das voraussichtlich geprägt sein wird durch das Wohnungsbauprogramm, geht der VDF davon aus, dass nahezu alle Mitglieder eine positive Entwicklung nehmen werden. Wie es in einer Presseerklärung des Verbandes heißt, soll 2016 die Zusammenarbeit mit den spanischen Fliesenherstellern verstärkt werden. Anlässlich eines Gesprächs zwischen dem VDF und dem spanischen Industrieverband ASCER wurde festgestellt, dass es vor allem die Logistik nach Deutschland sei, die den Marktanteil der Spanier wesentlich mitbeeinflusst. Hier soll gemeinsam an Verbesserung gearbeitet werden.

Weltweiter Wachstumskurs

Die Hansgrohe Gruppe hat das Geschäftsjahr 2015 mit einem neuen Umsatzrekord abgeschlossen. Das teilten Thorsten Klapproth, der Vorsitzende des Vorstands, und Udo Kraus, verantwortlich für Controlling und Finanzen, im März auf der Bilanzpressekonferenz der Hansgrohe SE in Frankfurt mit. Das global tätige Unternehmen erzielte einen Gesamtumsatz von 964 Mio. Euro nach 874,1 Mio. Euro im Vorjahr. Dieser Zuwachs entspricht einer Steigerung von 10,3 Prozent gegenüber 2014. Insgesamt wuchs das Unternehmen danach

2015 mehr Baugenehmigungen

Im Jahr 2015 wurde in Deutschland der Bau von rund 309 000 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt weiter mitteilte, waren das 8,4 Prozent oder knapp 24 000 Wohnungen mehr als im Jahr 2014. Die im Jahr 2009 begonnene positive Entwicklung setzte sich danach auch im Jahr 2015 fort. Erstmals seit dem Jahr 2000 wurde die Marke von 300 000 genehmigten Wohnungen überschritten.

Von den im Jahr 2015 genehmigten Wohnungen waren 264 000 Neubauwohnungen in Wohngebäuden (+7,5 Prozent gegenüber 2014). Dieses Plus an Wohnungen resultierte insbesondere aus dem Anstieg von Baugenehmigungen für Wohnungen in Mehrfamilienhäusern (+6,9 Prozent beziehungsweise +8 900 Wohnungen) und dem Anstieg von Baugenehmigungen für Wohnungen in Einfamilienhäusern (+8,1 Prozent beziehungsweise +7 100 Wohnungen). Die Genehmigungen für Zweifamilienhäuser legten im Vorjahresvergleich um 5,3 Prozent (+1 000 Wohnungen) zu. Für Wohnungen in Wohnheimen erreichten die Genehmigungen einen Zuwachs um 12,5 Prozent (+1 300 Wohnungen), nachdem sie bereits im Vorjahr um 31,1 Prozent (+2 500 Wohnungen) gestiegen waren. Im Zeitraum 2013 bis 2015 stieg die Anzahl genehmigter Wohnungen in Wohnheimen damit insgesamt um 47,6 Prozent.

Zur Person * *Klaus Gunter Theobald* leitet seit Februar 2016 das Marketing der Wedi GmbH. Er verantwortet künftig den Bereich Marketing mit

Produktmanagement und Marketing Kommunikation sowie die Schulungsakademie „Wedi Experts“. Er folgt auf *Ralf Tillmann*, der das Unternehmen zum Jahreswechsel auf eigenen Wunsch verlassen hat. Theobald kommt von der PCI Augsburg GmbH (BASF Unternehmensbereich Bauchemie) und war dort von 2002 bis 2015 für das Marketing in Europa verantwortlich. Ralf Tillmann leitete das Marketing von Wedi seit 2011. Die in Emsdetten ansässige Wedi GmbH ist Hersteller und Systemanbieter von direkt verfließbaren, wasserdichten Bauelementen in Europa und Nordamerika. Das im Jahre 1983 von Helmut Wedi gegründete Familienunternehmen beschäftigt heute rund 400 Mitarbeiter und ist in über 30 Ländern aktiv.

* *Dipl.-Ing. Ernst Uhing* (60), Architekt aus Lüdenscheid, wurde von der Vertreterversammlung der Architektenkammer NRW für eine zweite Amtszeit mit deutlicher Mehrheit im Amt bestätigt. Damit steht Uhing für die kommenden fünf Jahre an der Spitze der größten deutschen Architektenkammer, die mit ihren rund 31 000 Mitgliedern etwa ein Viertel der deutschen Architektinnen und Architekten, Innenarchitekten, Landschaftsarchitekten und Stadtplaner vertritt. Ernst Uhing arbeitet als Technischer Geschäftsleiter für die Hagener Gemeinnützige Wohnungsgesellschaft. Seit 2001 ist er Mitglied im Vorstand der Architektenkammer NRW, seit 2010 gehört er darüber hinaus dem Vorstand der Bundesarchitektenkammer an. Außerdem wurden alle Vorstandsmitglieder, die sich zur Wiederwahl stellten, erneut in das Leitungsgremium gewählt, darunter die Vizepräsidenten der Kammer *Michael Arns* (Freudenberg), *Klaus Brüggel* (Lippstadt) und *Dr. Christian Schramm* (Gelsenkirchen).

* Der Aufsichtsrat der Villeroy & Boch AG hat das Mandat von *Frank Göring* als Vorstandsvorsitzendem noch vor Ablauf des jetzigen Vertrags um weitere fünf Jahre verlängert. Damit wird Görings Vorstandsmandat mit Wirkung zum 1. Januar 2017 bis zum Jahr 2022 fortgesetzt. Frank Göring, der seit 1997 für das Unternehmen tätig ist, wurde erstmals 2007 zum Sprecher und 2009 zum Vorsitzenden des Vorstands der Villeroy & Boch AG berufen.

* *Zeki Safak Ozan*, Vice President (Fliese) der Bauprodukte Gruppe von Eczacibasi, Geschäftsführer der Vitra Fliesen GmbH, sowie Aufsichtsratsvorsitzender der V&B Fliesen GmbH, wird mit Wirkung zum 30. Juni 2016 die Eczacibasi Gruppe auf eigenen Wunsch verlassen und sich neuen Projekten außerhalb der Gruppe zuwenden. Alle Funktionen von Ozan werden ab diesem Datum von *Atalay M. Gümrak*, Executive Vice President der Bauprodukte Gruppe, neben seiner aktuellen Position mitverantwortet.

* Das Softwarehaus Palette CAD vergrößert sowohl sein Vertriebsteam als auch die Abteilungen Training und Entwicklung. Seit Januar 2016 ist *Nico Fickel* (31) für die Betreuung und den Ausbau des Kundenstammes von Palette CAD in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen verantwortlich und Ansprechpartner für die Sanitär-, Fliesen-, Naturstein-, Ofen-, Inneneinrichtungs- und Holztechnikbranche. Mit der neuen Trainerin *Sandra Haag* (29) hat das Softwarehaus seine Beratungskompetenz weiter verstärkt. Seit Februar 2016 unterstützt Haag das Trainingsteam für Einsteiger und Fortgeschrittene. *Iris Birnbaum* (27) verstärkt seit Februar 2016 das Software-Entwicklungsteam. Die Dipl.-Informatikerin ist Spezialistin für Internetprogrammierung, Cloud und Computer Games und treibt die Philosophie des Hauses mit voran.

2015 in nahezu allen Verkaufsregionen. Hansgrohe erwirtschaftet seit mehreren Jahren konstant knapp 80 Prozent des Gesamtumsatzes im Ausland. Mit 77,3 Prozent blieb die Auslandsquote gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert (2014: 77,2 Prozent). Die Investitionen der Gruppe lagen im Jahr 2015 mit rund 55 Mio. Euro so hoch wie nie zuvor in der 115-jährigen Firmengeschichte. Rund 47 Mio. Euro dieser Investitionen, also 85 Prozent, hat das Unternehmen in Deutschland getätigt.

Erfolgreichstes Jahr des Unternehmens

Die Uzin Utz Gruppe hat im Geschäftsjahr 2015 einen Rekordumsatz von 253,2 Mio. Euro erzielt. Dies entspricht einer Steigerung um 9,9 Prozent. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte der weltweit agierende Anbieter für Bodensysteme auf 18,9 Mio. Euro (Vorjahr 15,1 Mio. Euro) und damit im Vergleich zum Vorjahr erneut überproportional um 25,6 Prozent steigern. Dieses Ergebnis verkündete der neue Vorstandsvorsitzende Thomas Müllerschön auf der Bilanzpressekonferenz der Uzin Utz AG in Ulm. Der Konzern zählte im Berichtsjahr im Durchschnitt 1 034 (Vorjahr 987) Beschäftigte (inklusive Auszubildende), davon über 500 in Deutschland. Für die Zukunft hat sich der Konzern viel vorgenommen. So soll der Marktanteil in den jeweiligen Regionen bei 18 bis 28 Prozent liegen. Der Gesamtumsatz von Uzin Utz werde bis 2019 rund 400 Mio. Euro erreichen. „Dabei wollen wir nicht Wachstum um jeden Preis, sondern nachhaltiges und profitables Wachstum“, so Thomas Müllerschön.

Neue Lagerkapazitäten für mehr Service

Um die wachsende Nachfrage nach seinen Produkten zeitnah erfüllen zu können, hat der Heidelberger Fliesenanbieter Enmon seine Lager-Kapazitäten in Bremen erheblich erweitert. In Norddeutschland verfügt man nun aktuell über eine 9 000 m² große Halle und 14 000 Paletten auf Lager. Dazu Enmon Geschäftsführer Tomas Matlari: „Unsere Kunden schätzen Kontinuität und eine schnelle Lieferbereitschaft. Wir haben deshalb bewusst in eine weitere Verbesserung unseres Service investiert.“ Für weiteres Wachstum sollen in der neuen Saison neue und „spannende Produkte“ sorgen. Dazu zählen auch die neuen 2-cm-Platten, die sich einer wachsenden Beliebtheit im Markt erfreuen. Zusätzlich zur Lagererweiterung in Bremen wurden auch am Stammsitz in Heidelberg die Büro- und Lagerkapazitäten ausgebaut. Gleichzeitig wurde die Außendienst-Mannschaft verstärkt: Seit Anfang 2016 arbeiten zwei neue Mitarbeiter im Team.

Neuer Finalit-Firmensitz

Die Finalit Deutschland GmbH hat ihren Firmensitz am 1. April 2016 in das Stadtgebiet von München in die Baldurstraße 29 verlegt. Die neuen Räume sind in direkter Nähe des Münchener Westfriedhofs, um den sich auch viele Steinmetze und Naturstein verarbeitende Betriebe angesiedelt haben. Von hieraus will das Unternehmen alle Vertriebsaktivitäten, Dienstleistungsangebote sowie die Zusammenarbeit mit den bundesweiten Anwendungspartnern zentral steuern. Gleichzeitig würde die Zusammenarbeit mit den Steinmetzbetrieben vor Ort erleichtert, erläutert Evangelos Iordanidis, Geschäftsführer Finalit Deutschland GmbH, die Standortwahl. Die neuen Firmenräume böten auch ausreichend Platz für die theoretische und praktische Aus- und Weiterbildung.

Xeno²

Das Statement souveräner Gelassenheit



Bei Xeno² verbindet sich eine architektonisch klare Form mit der Kraft der Natur. Auf den ersten Blick betont schlicht. Bei näherer Betrachtung aufregend emotional.



KERAMAG
DESIGN

Geberit Gruppe