

„Flexibilität und Solidität machen uns krisenfest“

Ob große oder kleine Kunden: Für die Firma Weinbuch in Süßen bei Göppingen sind sie alle gleich wichtig. Diese Wertschätzung wird honoriert. Mit Markenprodukten wie etwa der Hüppe Studio Paris hebt sich die Firma von ihrem Umfeld ab.

Wir kümmern uns seit mehr als dreißig Jahren gleichermaßen engagiert um die Familie, die das Bad in ihrer Eigentumswohnung einrichten möchte wie den Großinvestor, der 58.000 Quadratmeter hochwertigen Büroraum schafft. Und genau das sorgt dafür, dass uns bislang keine Wirtschaftskrise wirklich etwas anhaben konnte“, ist Martin Weinbuch überzeugt. Er und seine vier Brüder führen in zweiter Generation das vom Vater im schwäbischen Süßen gegründete Unternehmen. Zwei seiner Neffen sind ebenfalls bereits im Betrieb – als echtes Familienunternehmen kann sich die Heinrich Weinbuch GmbH also auch in der Zukunft am Markt positionieren. Mitte der 1990er-Jahre überschritt die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Unternehmen zum ersten Mal die 60. Bis heute ist es dabei geblieben. Ausdruck

der ebenso soliden wie engagierten Unternehmensführung. „Es ist uns gelungen, in den zurückliegenden 20 Jahren auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten kontinuierlich für eine gute Auslastung zu sorgen und so Entlassungen zu vermeiden. Gleichzeitig konnten wir einen Stamm von Partnerfirmen aufbauen, mit denen wir Nachfragespitzen zuverlässig und auf hohem Leistungsniveau bedienen können, ohne die eigene Belegschaft über Gebühr zu vergrößern.“

Investitionen trägt man gemeinsam

So viel Besonnenheit eröffnet auch dem Nachwuchs Chancen: „Bislang konnten die Lehrlinge, die sich während ihrer Ausbildung hervorgetan haben und bleiben wollten, tatsächlich auch immer bei uns bleiben. Das bedeutet uns viel.“

Wie in den meisten Familien-

unternehmen tut die Einstellung der Gesellschafter ihr Übriges zur wirtschaftlichen Absicherung: „Natürlich einigen wir fünf Brüder uns sehr schnell darauf, große Investitionen in das Unternehmen notfalls auch durch persönlichen Verzicht zu ermöglichen. Das schützt uns zusätzlich vor einer wirtschaftlichen Schiefelage. Aber den zentralen Beitrag zur Stabilisierung leistet nach unserer Beobachtung die Erfahrung, die unsere vielen langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einbringen“, sagte Martin Weinbuch.

Erfahrung sorgt für Effizienz

Vor allem im Objektgeschäft sei es von größter Bedeutung, die Leistungsfähigkeit der eigenen Belegschaft realistisch einzuschätzen und gemeinsam mit ihnen Konzepte für eine effiziente Baustellenabwicklung zu erarbeiten. „Hier



„Flexibilität und Solidität haben uns krisenfest gemacht.“ Davon ist Martin Weinbuch überzeugt, der seit 1990 gemeinsam mit vier Brüdern die vom Vater gegründete Heinrich Weinbuch GmbH führt.

darf keine Viertelstunde verschwendet werden, wenn die Gesamtkalkulation für den Kunden wie für uns stimmen soll“, unterstreicht Martin Weinbuch, dessen Neffe Thomas sich um die Projektsteuerung Technik zum Beispiel beim Bau des neuen Presswerks von Mercedes-Benz in Kuppenheim gekümmert hat. Weinbuch: „90 Prozent unserer Mitarbeiterinnen und

Seit seinem Ausbau 1992 bietet der Firmensitz der Heinrich Weinbuch GmbH Platz für eine große Badausstellung und überdachte Lagerflächen auf 1.200 Quadratmetern.



Mitarbeiter haben schon ihre Ausbildung bei uns gemacht. Das heißt, wir alle miteinander kennen sehr genau unsere Stärken und Schwächen, über die offen und konstruktiv gesprochen und mit denen kalkuliert wird.“

Vertrauen in bleibende Werte

Das habe dazu geführt, dass das Unternehmen bei der Ausführung nahezu aller Aufträge überzeugen oder sogar brillieren konnte. Weinbuch: „Und dann tut die Mund-zu-Mund-Propaganda in dreißig Jahren ihren Teil dazu, um ein Handwerksunternehmen krisenfest zu machen.“

Apropos Krise: Die Zeit der jüngsten Weltwirtschaftskri-



Gleich am Eingang seiner Ausstellung zeigt Martin Weinbuch eine Hütte Studio Paris mit auffälligem Chrom-Dekor. „Auch wenn ich eine solche Anlage nicht jeden Monat verkaufe – sie hilft mir dabei, mich abzuheben.“

se erlebten die Weinbuchs eher als Zeit des Booms. 2009 habe man doppelt so viele Privatbäder fertiggestellt wie in einem durchschnittlichen

Jahr und auch die gewerblichen Bauherren der Region hätten unbeeindruckt weiter investiert. Weinbuch: „Qualität am Bau ist aus Sicht vieler

Eigentümer eben noch immer eine sinnvolle und nachhaltige Anlage.“

Also keine Störfeuer weit und breit? „Doch“, sagt
Lesen Sie weiter auf Seite 186 ▶

Kennziffer **506**

▼ www.si-info.de ▶ Webcode **03506**

EINFACH WOHLFÜHLEN

Wohlige Wärme in einem perfekten Bad - mit der Sanitär- und Heiztechnik von WERIT

Die JOMO-TGA-Bautechnik steht für intelligente Montagesysteme und flexible Gestaltungsmöglichkeiten. Unsere große Auswahl an modernen, ausdrucksstarken Betätigungsplatten lässt Ihnen freien Raum für Ihre kreative Badgestaltung.

Unsere doppelwandigen Sicherheitstanks Techno E und Techno K haben die Zulassung für Heizöl Bio 15. - Der Umwelt zuliebe.

Besuchen Sie uns auf der **ISH: Halle 4.0 C70**



WERIT
www.werit.eu



JOMO
Die Sanitär-Marke
der WERIT Gruppe

WERIT Sanitär-Kunststofftechnik GmbH & Co. KG, Industriepark Nord 27, 53567 Buchholz · www.jomo.eu · www.werit.eu



Kompakt und kundennah: Auf rund 300 Quadratmetern zeigt Martin Weinbuch Privatkunden Badkomfort für kleine und mittelgroße Bäder. „Wir vermeiden Präsentationen, die einschüchtern. Nach wie vor haben die meisten unserer Kunden Bäder von fünf bis zehn Quadratmetern Größe.“

Weinbuch, „Es gibt ein Störfeuer, dessen Auswirkungen auf die Branche meines Erachtens gegenwärtig viel zu wenig diskutiert wird.“ Der Verkauf von Produkten

durch Sanitärfachgroßhändler an den Privatkunden sei, so Weinbuch, ja längst Alltag und mit vernünftigen Rabatten für das Handwerk auch erträglich. „Der ganzen

Branche langfristig geschadet wird aber, wenn Waren von Fachhändlern im Internet verramscht werden.“ Einem Kunden die Preise einer Badausstattung zu erklären,

nehme in den Beratungsgesprächen ohnehin viel Raum ein. Weinbuch: „Aber wenn eine schnelle Internetrecherche eine Bezugsquelle für das gleiche Produkt zu einem bis zu 40 Prozent günstigeren Preis ergibt, halten uns die Bauherren für Abzocker und Betrüger. Wenn ich ihnen dann sage, dass noch nicht einmal ich die Waren zu diesem Preis bei meinem Händler beziehen kann, muss ich mir anhören, dass ich diesen Händler einfach zum Teufel jagen und selbst im Internet bestellen soll.“

Markenindustrie ist gefordert

Völlig unverständlich sei es für ihn, dass die Markenin-

ÜBER-FLÜSSIG



C 237 WF Flachsauger-Pumpe von HOMA mit Sensor-Niveauschalter für die Trocken-Sicherung von Räumen ohne Bodenablauf – mit automatischer Einschaltung bereits bei 5 mm Wasserstand. Unser komplettes Pumpenprogramm für die Gebäudeentwässerung gibt es unter www.homa-pumpen.de

Wir freuen uns auf Ihren Besuch bei der **ISH in Frankfurt vom 15.-19.3., Halle 9.1, Stand C 28**

HOMA
PUMPEN MIT SYSTEM



Rund 90 Prozent der Mitarbeiter haben ihre Ausbildung bei der Heinrich Weinbuch GmbH gemacht. Zwischen drei und fünf Lehrlingen pro Lehrjahr arbeiten ständig im Unternehmen. Auch für eine Bürokauffrau / einen Bürokaufmann beginnt die Ausbildung mit einer dreimonatigen Tätigkeit im Lager.

dustrie nicht stärker gegen solche Händler vorgehe, die systematisch am Ruin der Marken arbeiteten. In seiner eigenen rund 300 Quadratmeter großen Badausstellung präsentiert Martin Weinbuch am liebsten Produkte in Ausführungen, die über das Internet nicht zu bekommen sind. „Zum Beispiel bei den Dusch-

abtrennungen zeigen wir asymmetrische Abmessungen oder bodengleiche Ausführungen, an die sich viele Heimwerker und Schwarzarbeiter nicht herantrauen. Gleich am Eingang zeigt er eine Hüppe Studio Paris mit auffälligem Chrom-Dekor.

Lesen Sie weiter auf Seite 188 ▶

Familienunternehmen in dritter Generation

1990 übernahmen die Brüder Hartwig, Heinrich jun., Lorenz, Martin und Norbert vom Vater dessen Sanitär- und Heizungsbetrieb. Zwei Jahre später schlossen sie einen großen An- und Umbau des Firmensitzes ab, der die Einrichtung einer 300 Quadratmeter großen Badausstellung möglich machte und die Lagerfläche auf 1.200 Quadratmeter vergrößerte sowie 250 Quadratmeter Werkstatt und 500 Quadratmeter Bürofläche beherbergt. Ein Markenzeichen des Unternehmens ist die hohe Präsenz der Brüder und inzwischen auch der Herren Weinbuch aus der nächsten Generation auf den Baustellen. „Wer mit der Firma Weinbuch arbeitet, der hat auch immer mindestens mit einem zu tun, der so heißt“, schmunzelt Martin Weinbuch, der selbst die Geschäftsführung, Badplanung und Personalentwicklung verantwortet.

Kennziffer **508**

www.si-info.de ▶ Webcode **03508** ▶

Jetzt Gas geben

Gasmessen kann so einfach sein.



Bereits ab
€ 698,00
zzgl. MwSt.



WÖHLER

Technik nach Maß

Wöhler DC 430 PATENT ANGEMELDET
Leck- und Dichtheitsprüfung an Gasleitungen

Vollautomatischer Messablauf · OLED-Farbdisplay
ergonomische Einhandbedienung · sicheres Handling

www.woehler-dc430.de

„Seit der Gründung unseres Unternehmens 1979 durch meine Frau und mich steht der Name Moser für innovative, qualitativ hochwertige Produkte, kompetente Beratung und einen sehr persönlichen Kontakt zu unseren Kunden. Diese Werte pflegen auch unsere Kinder, mit denen wir gemeinsam Moser in die zweite Generation führen werden.“

Dipl.-Ing. Matthias W. Moser




MOS'aik
Die modulare Software für das Handwerk aus Sanitär, Heizung und Klima

Bereits an über 100.000 Arbeitsplätzen erfolgreich im Einsatz.

Mit mehr als 30 Jahren Branchenerfahrung, einem stetigen organischen Wachstum, insgesamt 1250 Mannjahren Erfahrung und einem Gespür für zukunftsfähige Branchenlösungen sind wir ein starker Partner für Ihre individuellen Anforderungen und Wünsche.

- Übersichtliche Projektverwaltung
- Intuitive Kalkulation
- Individuelle Auswertung
- Unkomplizierte eCommerce Schnittstellen
- Mobil und vor Ort einsetzbar

ISH 2011
FRANKFURT
15.03. - 19.03.2011
Besuchen Sie uns auf unserem Messestand.
Wir freuen uns auf Sie.
Halle 5.1 Stand B30

DIE FÜHRENDE SOFTWAREFAMILIE WWW.MOSER.DE



Martin Weinbuch: „Die meisten Kunden jenseits der 60 suchen nach wohnlichen Konzepten wie diesem. Bei den jetzt über 50-Jährigen ist schon eher modernes Design auch mal zulasten der Funktion gefragt.“

„Auch wenn ich eine solche Anlage nicht jeden Monat verkaufe – sie hilft mir dabei, mich vom Internet-Angebot abzuheben und den Kunden klarzumachen, dass wir einfach mehr können als die billigste Gleittür im Internet zu finden und zu montieren“, so Weinbuch.

Markenherstellern treu geblieben

Kontinuität und persönliche Verbundenheit mit den Markenherstellern zeichnen

die Beziehungen der Weinbuchs trotz aller Kritik aus. „Wir bestellen das Meiste heute selbst bei der Industrie, um Zeit zu sparen, beziehen aber klassisch über den Handel. Seit der Eröffnung unserer Ausstellung 1992 arbeiten wir zum Beispiel im Bereich Duschtrennungen ununterbrochen und vorrangig mit Hüppe zusammen. Wir kennen jedes Produkt wirklich in- und auswendig. Entsprechend qualifiziert ist unsere Beratung. Das merken die Leute.“



Auch in der Freizeit gemeinsam erfolgreich: Viele der über 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter treffen sich gerne in der Freizeit mit den Chefs, den Kollegen und deren Familien zu gemeinsamen Unternehmungen und sportlichen Herausforderungen.

Schutz mit individueller Note

Gidutex bietet Arbeitskleidung mit Firmenlogo an

Die Arbeitskleidung aus der Kollektion Inline des Anbieters Planam genügt allen Ansprüchen, die man heute an moderne Berufskleidung stellen muss. Jetzt kann man diese Kollektionen auch über das Textilveredelungsunternehmen Gidutex mit dem eigenen Firmenlogo beziehen. Denn: Mit dem Firmenlogo, Namen, Beschriftungen oder individuellen Motiven versehen wird Arbeitskleidung zum Imagefaktor eines Betriebs. Gut beschichtet und vielseitig einsetzbar ist beispielsweise die Allwetter-Jacke aus der Kollektion Inline. Das Obermaterial ist atmungsaktiv



und wasserdicht, die Nähte hinterklebt und ein Fleecekragen mit einer versteckten Kapuze sorgt für zusätzlichen Wetterschutz. Mit der praktischen Ausstattung mit wichtigen Details wie justierbaren Ärmelbündchen, einer Dokumententasche unter der Frontpatte sowie zahlreichen Taschen, teils mit Klettverschluss, integrierter Handytasche und Kugelschreiberfach, wird die Jacke allen Anforderungen an zeitgemäße Berufsbekleidung gerecht.

Die Allwetter-Jacke der Kollektion Inline von Planam kann durch die Firma Gidutex mit Logo versehen werden.

Kennziffer **082**

www.si-info.de ► Webcode **03082**

Ratgeber bei Feuchtigkeitsschäden

Isotec-Architectus

Feuchtigkeits- und Schimmelschäden gehören zu den häufigsten Problemen, unter denen Bestandsbauten leiden. In Deutschland sind laut Umweltbundesamt fast ein Drittel aller Wohnungen von Feuchteschäden und mehr als zehn Prozent von Schimmelpilz betroffen. Das auf die Sanierung derartiger Schäden spezialisierte Unternehmen Isotec hat die wichtigsten Fakten und Problemlösungen in einem Fachbuch zusammengefasst. Der „Isotec-Architectus – Ratgeber bei Feuchtigkeitsschäden an Gebäuden“ richtet sich primär an Fachleute wie Architekten, Planer und Sachverständige. In den ersten drei Kapiteln werden die allgemeine Schadensentwicklung sowie die Auswirkungen und Ursachen von Feuchtigkeitsschäden erläutert. Im Weiteren lernt der Leser die verschiedenen Abdichtungsverfahren wie beispielsweise die Außen-, Innenabdichtung



Isotec-Architectus gibt Ratschläge bei Feuchtigkeitsschäden.

und die Horizontalsperre im Detail kennen. Das Buch enthält zahlreiche Abbildungen von realen Schadensfällen und Sanierungsmaßnahmen. Konkrete Lüftungsempfehlungen und aktuelle Normen und Richtlinien ergänzen das Nachschlagewerk. Der ISOTEC-Architectus ist unter der gebührenfreien Verbraucher-Hotline 0800 / 112 11 29 bestellbar. Ein Exemplar kostet 29,90 Euro.

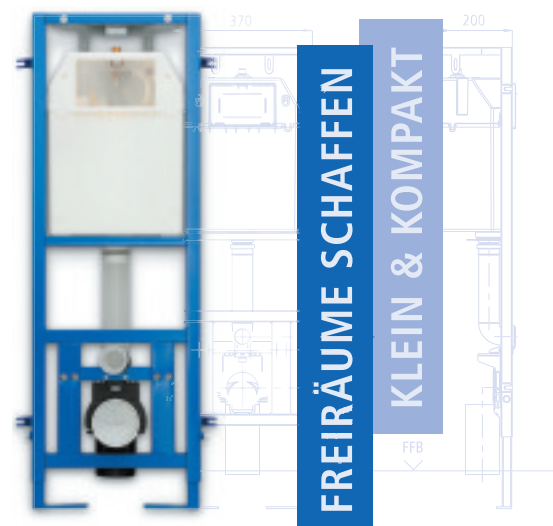
Kennziffer **083**

www.si-info.de ► Webcode **03083**

SANIT Eckelement – raumsparende Installation

- Raumprobleme perfekt lösen
- moderne Kabeltechnik
- mechanische, elektronische und pneumatische Auslösung
- einfache, unkomplizierte Montage

ISH Frankfurt 15.03. - 19.03.2011
Halle 4.0 / Stand E 06



Sanitärtechnik Eisenberg GmbH · Gewerbegebiet - In der Wiesen 8 · D-07607 Eisenberg · Telefon: 036691 598-0 · Telefax: 036691 598-315 / -316
Service-Telefon: 0800 Sanit.de · E-Mail: info@sanit.de · Internet: www.sanit.de · www.sanit.com

an OAliaxis company