



Cedrik Mayer-Klenk

„Vom  
Ländle in  
die Welt  
hinaus“

Auf der bsw-Jahrestagung Ende März 2012 haben die Mitglieder des Bundesverbandes Schwimmbad & Wellness e.V. (bsw) einen neuen Präsidenten und Vorstand sowie ein neues Präsidium gewählt. Wir stellen Ihnen in einer neuen Serie die Menschen vor, die sich ehrenamtlich in der Verbandsführung engagieren. Heute im Porträt: die bsw-Präsidiumsmitglieder Cedrik Mayer-Klenk und Markus Weber.

Große Worte sind nicht sein Ding, dafür aber große Taten. Cedrik Mayer-Klenk, Vorstand der Chemoform AG, steht an der Spitze eines Familienunternehmens, das im letzten Jahr sein 50-jähriges Jubiläum feierte und Verantwortung für 250 Mitarbeiter an 13 Standorten trägt. Die zur Chemoform AG gehörenden Firmen entwickeln und fertigen Produkte zur Pflege des Schwimmbadwassers, komplette Schwimmbadsysteme sowie die dazugehörige Technik. Außerdem sind mittlerweile auch Sauna-, Dampfbad- und Whirlpool-Düfte sowie Kosmetikprodukte im Programm. Offen sein für Neues – das gilt nicht nur für sein Unternehmen, sondern auch für ihn selbst. Cedrik Mayer-Klenk ist „halb französisch, halb deutsch“ und so ist ihm der neugierige Blick über Ländergrenzen hinweg hinein in neue Märkte „quasi in die Wiege gelegt worden“. Die wachsende Globalisierung ist für ihn eine Chance zur Weiterentwicklung und spornt ihn zu neuen Ideen an. Kein Wunder, dass die Chemoform AG das erste ausländische Unternehmen mit offizieller neuer Zulassung der Wasserpflegeprodukte in Russland ist. Als französischer Muttersprachler pflegt Mayer-Klenk auch für den Verband Kontakte nach Frankreich, dem größten

europäischen Schwimmbadmarkt. Damit die Vielfalt des Wirtschaftszweiges Schwimmbad auf dem Weg „vom Garagenbetrieb zur Industrie“ nicht untergehe, will sich Mayer-Klenk für die Weiterentwicklung der Branche und eine Stärkung des Marktes einsetzen. Der Unternehmer aus dem baden-württembergischen Wendlingen möchte die europäische Vernetzung voranbringen und arbeitet deshalb regelmäßig als Experte in den beiden internationalen Normungsgremien „Beckenkonstruktionen“ und „Wasseraufbereitung“ für privat genutzte Schwimmbäder mit. Dabei hat er sich schon früh in den Normungsprozess eingeschaltet, um im Sinne der Branche mitgestalten zu können. Ein neuer Standard müsse nach seiner Auffassung nicht zwangsläufig zu mehr Bürokratie führen. „Ich sehe vielmehr die Chance, die Qualität der Produkte zu verbessern und die Sicherheit der Verbraucher, insbesondere der Kinder, zu erhöhen“, sagt er. Das ist ihm ein Herzensanliegen, hat er doch selbst vier Kinder.

Foto: bsw  
Text: Ute Wanschura, wanschura.bsw@einzelhandel.de

**Mehr Informationen**  
Chemoform AG, Heinrich-Otto-Str. 28,  
73240 Wendlingen, Tel.: 07024/40480  
www.chemoform.com



Markus Weber

„Schwimmbadbau von der Pike auf gelernt“

Wenn er Produkte erklärt oder Vorträge hält, merkt man ganz schnell: der Mann weiß, wovon er redet. Markus Weber, CEO der Behncke GmbH, hat die Schwimmbadbranche von der Pike auf kennengelernt. Angefangen hat er als Monteur, dann war er Geschäftsführer eines Schwimmbadbaufachbetriebes. Heimo Herlt, der damalige Inhaber der MTH, ebnete ihm den Weg in den Vertrieb der MTH AG, in der er nach der Übernahme von Fluidra als Vorstand ausschied. Heute sitzt Weber in der Chefetage der familiengeführten Behncke GmbH. Weber wagt was – in diesem Sinne lotet er alternative Vertriebsformen aus und baut neue Märkte auf. Er setzt auf Kooperation anstatt auf Konkurrenzkampf. So hat er sich mit anderen Unternehmen zusammenschlossen und das Format „Roadshow“, eine Händlertagung mit Mehrwert für seine Kunden, mit ins Leben gerufen. Außerdem hat er Produkte seines Unternehmens und seiner Partnerfirmen und seiner Partnerfirmen zusammengeschlossen und das Format „Roadshow“, eine Händlertagung mit Mehrwert für seine Kunden, mit ins Leben gerufen. Außerdem hat er Produkte seines Unternehmens und seiner Partnerfirmen zusammengeschlossen und das Format „Roadshow“, eine Händlertagung mit Mehrwert für seine Kunden, mit ins Leben gerufen. Außerdem hat er Produkte seines Unternehmens und seiner Partnerfirmen zusammengeschlossen und das Format „Roadshow“, eine Händlertagung mit Mehrwert für seine Kunden, mit ins Leben gerufen.

den Augen zu verlieren. Markus Weber blickt auf ein langjähriges Engagement im bsw-Präsidium zurück und ist einer der ersten Mitglieder des PR- und Marketingausschusses. Der Verband ist für ihn ein wichtiges Netzwerk. „Nicht nur beruflich“, schmunzelt er. Schließlich hat er hier auch seine Frau kennengelernt. Weber engagiert sich über seine Firmeninteressen hinaus für mehr Qualität in der Branche. Er arbeitet an der europäischen Norm für privat genutzte Schwimmbäder mit und ist Fortbildungsreferent in der bsw-Seminarreihe „Schwimmbadtechnik“. Immer eine Idee voraus – das ist die Leitlinie der Behncke GmbH, die auch für Webers Ehrenamt im Verband gilt. An zwei Projekten, die in diesem Jahr erstmalig realisiert werden, hat er mit besonders viel Herzblut mitgewirkt: an der bsw-Branchen-Konjunkturumfrage, die allen Kollegen dauerhaft verlässliche Wirtschaftsdaten liefert sowie an der bundesweiten Plakat-Marketingaktion, die Kunden für einen eigenen Pool begeistert.

Foto: bsw  
Text: Ute Wanschura, wanschura.bsw@einzelhandel.de

**Mehr Informationen**  
Behncke GmbH, Michael-Haslbeck-Str. 13,  
85640 Putzbrunn, Tel.: 089/4569170,  
www.behncke.com