

■ **Wolf** **Paukensschlag in der Geschäftsführung**

Die Neuordnung der Geschäftsführung des Heiz- und Klimatechnikproduzenten Wolf, Mainburg, dürfte mit Beginn des neuen Jahres ihren vorläufigen Höhepunkt erreicht haben: Mit Wilhelm Linzmeier (44) und Alfred Schmid (47) sind gleich zwei der vier Geschäftsführer aus dem Unternehmen ausgeschieden. Schmid war ca. 25 Jahre bei Wolf und seit 1991 verantwortlich für den kaufmännischen Bereich. Linzmeier leitete seit 1997 die Bereiche Technik/Entwicklung und Produktion. Da es derzeit keine Nachfolger gibt, haben sich die beiden verbleibenden Geschäftsführer die Aufgaben geteilt: Jens Schneider ist verantwortlich für den kaufmännischen Bereich und die Produktion, Tom Kaiser für Marketing/Vertrieb und für Technik/Entwicklung.

Es bleibt die spannende Frage, wie diese Veränderung zu bewerten ist. Keine eigentliche Überraschung ist der Abgang von Alfred Schmid. Denn der Ende letzten Jahres neu ins Unternehmen eingetretene Jens Schneider hat nicht nur den Vorsitz der Geschäftsführung übernommen, sondern wohl auch die Leitung des kaufmännischen Bereichs, also die Aufgabe von Schmid. Und da Schneider außerdem Preussag-Bereichsvorstand des Geschäftsbereichs Gebäudetechnik ist, war absehbar, wer die Machtprobe verlieren wird. Für Außenstehende unerwartet kam der Abgang von Wilhelm Linzmeier. Vermutlich bestanden zwischen ihm und den verbleibenden Geschäftsführungskollegen gravierende Differenzen über den künftigen Unternehmenskurs.

Die personellen Veränderungen in der Geschäftsleitung zeigen, daß insbesondere der Preussag-Mann Schneider die Zügel fest in der Hand hält. Außerdem könnten die Abgänge von Schmid und Linzmeier ein Si-

gnal dafür sein, daß die eher konservative, bremsende Haltung einer nach vorne denkenden, offensiveren Strategie weichen mußte. Über die weiteren Entwicklungen in Mainburg darf man also gespannt sein.

■ **Grundfos** **Poulsen neuer Geschäftsführer**

Nach knapp vierjähriger Tätigkeit als Geschäftsführer verließ Dr. Daniel Schillinger am 31. Dezember 1999 die Grundfos GmbH, Wahlstedt. Sein Nach-



folger wird mit Wirkung ab Januar 2000 der langjährige Grundfos-Manager Svend Poulsen. Poulsen zeichnete zuletzt als Konzerndirektor für den Geschäftsbereich OEM verantwortlich.

■ **ARI** **Partnerschaft mit AWH**

ARI Armaturen, Produzent von Schwerarmaturen, hat im Zuge der strategischen Optimierung seiner Marktposition das Armaturenwerk Halle (AWH) in die ARI-Gruppe aufgenommen. Das weiterhin selbständige Armaturenwerk produziert neben Kondensat-Ableitern auch Vakuum-Brecher, Rücklauftemperatur-Begrenzer, Dampf-Verteiler, Kondensat-Sammler, Anfahr-entwässerungs-Automaten und Durchfluß-Anzeiger. AWH verfügt über eine mehr als 100jährige Erfahrung am Markt. Erstmals wird es Anfang 2000 eine gemeinsame Leistungs-Liste geben.

■ **Logotherm** **Schultz ist Geschäftsführer**

Dr. Ulrich Schultz wurde Geschäftsführer der „neuen“ Logotherm GmbH, Gerichshain bei Leipzig, die durch den Zusammenschluß der drei Firmen Lo-



gothemr Haustechnik GmbH, CN Fernwärmetechnik GmbH in Geesthacht und Netek A/S in Odense/Dänemark entstand. Die Marketingleitung der Gruppe, die zur Meibes-Holding gehört, übernahm Frau AhKee Clausen-Horrmann.

■ **ABB Fläkt** **Waldschmidt ist Key- Account-Manager**

Rolf Waldschmidt hat am 1. Januar 2000 die Position des Key-Account-Managers Deutschland bei ABB Fläkt Produkte, Butzbach, übernommen. Waldschmidt leitete bisher den Geschäftsbereich Wohnungslüftungssysteme. Diese Aufgabe übernahm Jörg Schickedanz, der zuletzt als Regionalverkaufsleiter für kontrollierte Wohnungslüftungssysteme der Region Norddeutschland tätig war. Die Neugliederung erfolgt im Rahmen der ABB-Konzernstrategie zur Optimierung der Vertriebseffizienz mit dem Ziel einer intensiveren Betreuung bestimmter wachstumsstarker Schlüsselbranchen in Europa. Vertrieb und Beratung des Ge-

schäftsbereichs Wohnungslüftungssysteme erfolgen über ein separates Vertriebsnetz mit derzeit 7 Verkaufsvertretungen in Deutschland.

■ **Schell** **Zweifache Auszeichnung**

Zweimal erhielt Schell, Armaturentechnologie, Olpe, einen Designpreis für seine elektronische Waschtisch-Armatur Puris. Im Frühjahr 1999 zählte das Produkt im Rahmen der ISH zu den Gewinnern des Design Plus Wettbewerbs. Ende 1999 wurde die Armatur durch den Deutschen Designer Club (DDC) ausgezeichnet. Von 1000 eingesandten Arbeiten waren 41 ausgezeichnet worden, davon nur zwei aus der Sanitärbranche.

■ **Duravit** **Vertriebsleitung neu besetzt**

Nach dem Ausscheiden des langjährigen Vertriebsleiters Erich Fuhrer übernahm am 1. 1. 2000 René Müller die Leitung des Vertriebes Deutschland von Duravit. Müller hat in den vergangenen 10 Jahren im Unternehmen in verschiedenen Ver-



kaufsgebieten die Aufgaben eines Regionalverkaufsleiters wahrgenommen. Außerdem hatte er eine Key-Account-Funktion. In seiner neuen Funktion stehen René Müller für die Marke Duravit drei und für die Marke Laufen ein Verkaufsleiter zur Seite.

■ *Wupper Ring*

Kaps erhält Gesamtprokura

Rolf Kaps, Leiter des Wupper Ring, wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2000 Gesamtprokura verliehen. Damit trägt der Einkaufsverband der in den vergangenen Jahren deutlich gestiegenen Verantwortung auch nach außen Rechnung. Bereits seit 1992 leitet Kaps die Geschicke



der Wupper Ring Geschäftsstelle, in der die Sanitär- und Heizungshändler des E/D/E zusammengefaßt sind.

■ *Wilo*

Schmalfuß im Ruhestand

In einem festlichen Ehrenkolloquium wurde Wilo-Chefentwickler Dr. Horst-Georg Schmalfuß in den Ruhestand verabschiedet. Dr. Schmalfuß der 1973 als technischer Bereichsleiter bei Wilo eingetreten war, studierte Maschinenbau an der TH Dresden und promovierte 1965 an der TH Aachen. Bei Wilo hat er maßgeblich die technische Entwicklung und Leistungsfähigkeit der Pumpen gestaltet und geprägt. Er nahm zudem an der Verbandsarbeit in zahlreichen Gremien teil. Dr. Schmalfuß beendete seine aktive Tätigkeit Ende 1999 und will dem Unternehmen dann beratend zur Seite stehen.

■ Sanipa Staatsmedaille für Kerth

„Welche bedeutende Rolle den mittelständischen Unternehmen im Hinblick auf die Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen zukommt, wird durch Ihre erfolgreiche Tätigkeit eindrucksvoll bewiesen.“ Der Adressat dieser Aussage des bayerischen Wirtschaftsministers Dr. Otto Wiesheu heißt Dieter Kerth, der geschäftsführender Gesellschafter des Badeinrichters Sanipa ist. Kerth erhielt Anfang Dezember 1999 in München die „Staatsmedaille für besondere Verdienste um die bayerische Wirtschaft“. Hervorzuheben sei laut Wiesheu außerdem das starke Umweltschutz-Engagement des Familienbetriebes.

■ Boliden Lagerbestand erworben

Durch die Geschäftsaufgabe der Metallhalbezeughandel GmbH, Köln, per 31. Dezember 1999 begründet, hat Boliden Cuivre & Zinc den Lagerbestand der Produktgruppen Kupferinstallationsrohre sowie Kupfer- und Rotgußlötfittings käuflich erworben. Es gilt die Vereinbarung, daß bestehende Lieferverpflichtungen von Metallhalbezeughandel, die über die Jahreswende 1999 hinausgehen, von Boliden abgewickelt werden.

Boliden Cuivre & Zinc zählt sich zu einem der führenden Kupferrohrhersteller in Europa und gehört zum kanadischen Boliden-Konzern mit weltweit ca. 8000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 1,6 Milliarden

DM in den drei Kernbereichen Erzgewinnung, Verhüttung und Fabrikation. Die hergestellten Kupferrohre sind bekannt unter den Namen Sanco und Cubo.

■ Schulte Auf Expansionskurs

Das Großhandelsunternehmen Schulte GmbH & Co. KG, Essen, übernimmt ab Februar 2000 den Standort und die Handelsaktivitäten von Richter + Frenzel Dresden (Kesselsdorf). Die Tätigkeiten beider Häuser in der sächsischen Landeshauptstadt werden zusammengelegt. „Damit stärkt Schulte seine Geschäftsbereiche und setzt die Wachstumsstrategie konsequent fort“, so Dr. Peter Noé, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Schulte. Ramona Schönfeld, Niederlassungsleiterin bei Schulte Dresden, wird das neue Schulte-Haus führen.

Die vor über 100 Jahren von Heinrich August Schulte gegründete Firma gehört mit einem Jahresumsatz von rund 1,8 Milliarden Mark (1999), über 100 Niederlassungen und gut 3000 Mitarbeitern zu den großen mittelständischen Unternehmen in den Bereichen Sanitär, Heizung, Klima/Lüftung und Tiefbau. Seit 1998, nachdem eine deutsch-amerikanische Investoren-Gruppe die damalige Thyssen Schulte Bautechnik übernommen hat, ist Schulte wieder selbständig.

■ Polytherm Vertrieb von Ecoflex übernommen

Seit dem 1. Januar 2000 vertreibt Polytherm, Anbieter von Flächenheizungs-, Heizkörperan-

bindungs- und Trinkwasserinstallationsystemen, exklusiv ein weiteres Markensystem: flexible, vorgedämmte Erdleitungen für die Bereiche Heizung, Kalt- und Warmwasser von Ecoflex. Damit bietet der Ochtruper Systemanbieter neben den bekannten Inhouse-Produkten nun auch Systeme für den Outdoor-Bereich an. Uponor/Ecoflex, Hersteller dieser vorgedämmten PE-X-Kunststoffrohre, hat dazu den Vertrieb in Deutschland vollständig übergeben. Polytherm integriert die neue Produktschiene in seine Vertriebs-

entsprechenden Abteilungen dabei über Informationen, um auf neue Bedürfnisse und Erfordernisse des Marktes reagieren zu können.

■ Bemis WC-Sitzhersteller übernommen

Bemis Manufacturing Company, nach eigenen Angaben weltweit größter Produzent von Toilettensitzen für den gewerblichen und privaten Gebrauch, hat Carrara & Matta übernom-



Wollen eng zusammenarbeiten (v. l.): Peter Frankenmolen, General Manager Ecoflex; Manfred Fiedler, Polytherm; Werner Frieling, Polytherm und Manfred Wehbrink, Vertriebsleiter Ecoflex

struktur. Entsprechend werden die Ecoflex-Produkte nun – anders als bisher – ausschließlich über den klassischen, dreistufigen Vertriebsweg vermarktet, d. h. über den Fachgroßhandel an die Installateure. Sowohl die Händler als auch die Verarbeiter sollen jeweils einen kompetenten Ansprechpartner haben, um Beratungskompetenz und Service sicherzustellen.

Darüber hinaus arbeiten beide Firmen sowohl im technischen Bereich als auch in Forschung und Entwicklung eng zusammen. Durch den direkten Kontakt von Polytherm zu Händlern und Verarbeitern verfügen die

men. Carrara & Matta, spezialisiert in Produktion und Vertrieb von WC-Sitzen und Badezimmersaunastellungen, bedient sich des Sanitärhandels als Absatzkanal für seine Produkte. Sitz der Firma ist in Volpiano (Turin), Italien. Dieser Schritt ist Teil der Initiative des im Privatbesitz befindlichen US-Herstellers, um sein Engagement in Europa durch lokale Präsenz, lokale Produkte und lokale Infrastruktur zu verstärken.

■ Dornbracht Grand Prix gewonnen

Dornbracht gewann 1999 den Grand Prix des Deutschen Designer Club DDC für vernetzte Kommunikation. Der Unternehmer Andreas Dornbracht verfol-

ge konsequent wie kaum ein zweiter in Deutschland die Ziele, die sich auch der Deutsche Designer Club gesetzt habe, so lautete das einstimmige Urteil der Jury. Das komplexe Kommunikationskonzept, das Produktwerbung mit kultureller Relevanz verbindet, hatte die ebenfalls vom DDC ausgezeichnete Agentur meiré und meiré für Dornbracht erarbeitet und wurde von der Jury aus 89 Projekten ausgewählt. Diese Anerkennung für den kulturellen Anspruch von Dornbracht wird vom wirtschaftlichen Erfolg der Strategie in einem schwierigen Markt bestätigt.

■ Statistik

Vergütung laut Strom-einspeisungsgesetz

Die Vergütungssätze, die Elektrizitätsversorgungsunternehmen für die Abnahme von Strom aus erneuerbaren Energien nach dem Stromeinspeisungsgesetz im Jahr 2000 zu zahlen haben, ergeben sich aus dem Durchschnittserlös (ohne Umsatzsteuer) je Kilowattstunde (kWh), den die Unternehmen der Elektrizitätsversorgung aus der Stromabgabe an Letztverbraucher im Jahr 1998 erzielt haben. Nach endgültigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes nahmen die Elektrizitätsversorgungsunternehmen 1998 von Letztverbrauchern durchschnittlich 17,92 Pf je kWh Strom ein. Somit betragen die für das Jahr 2000 relevanten Sätze für die Einspeisung von Strom aus erneuerbaren Energien nach dem Stromeinspeisungsgesetz

- bei Strom aus Sonnenenergie und Windkraft (90 % Vergütung) 16,13 Pf/kWh,
- bei Strom aus Wasserkraft, Deponiegas, Klärgas und Bio-

masse (80 % Vergütung) 14,34 Pf/kWh,

- bei Strom aus sonstigen erneuerbaren Energien (65 % Vergütung) 11,65 Pf/kWh.

Die vom Statistischen Bundesamt am 20. Juli 1999 veröffentlichten vorläufigen Ergebnisse werden damit leicht nach oben korrigiert.

■ Lunos

6 Jahre Garantie

Im Rahmen einer Befragung von 1600 langjährigen Lunos-Kunden stellte sich heraus, daß zahlreiche Lüftungsgeräte 30 Jahre oder mehr ununterbrochen in Betrieb sind. Um alle Kunden von diesem positiven Ergebnis profitieren zu lassen, hat sich das Unternehmen entschlossen, auf alle Lüftungsgeräte eine Garantie von 6 Jahren zu gewähren. Lunos will damit „ein deutliches Signal für die Zuverlässigkeit und Qualität setzen“.

■ Kupferrohre

Umstellung von „hart“ auf „halbhart“

Zu den beiden bekannten Fertigungszuständen von Kupfer in der Rohrinstallation „weich“ und „hart“ hat sich mit dem „halbhartem“ Kupferrohr nun auch in Deutschland ein innovatives Produkt gesellt. In einigen westeuropäischen Ländern werden bereits seit Jahrzehnten statt harter Stangenrohre erfolgreich halbharte Kupferrohre eingesetzt. Diese Rohre bieten einerseits alle Vorteile harter Rohre, lassen sich darüber hinaus jedoch wesentlich leichter biegen. Erhältlich sind halbharte Kupferrohre im Abmessungsbereich von 12 × 1,0 mm bis 28 × 1,5 mm. Laut Presseinformation sollen die Rohre nicht teurer als harte Rohre sein. Harte Kupferrohre in den Abmessungen 12 × 1,0 mm bis 28 × 1,5 mm sollen bis zum 1. 4. 2000 durch halbharte Rohre ersetzt werden.

■ Hudevad Heizkörper ab Lager

Maßgefertigte Heizkörper sind die Spezialität des Herstellers Hudevad, Hamburg. Zusätzlich gibt es nun ein erweitertes Standardlager-Programm, das die gängigsten Modelle umfaßt. Laut Hersteller ergibt sich für die Kunden daraus eine verkürzte Lieferzeit im Gegensatz zu den bei Hudevad üblicherweise auftragsbezogen gefertigten Heizkörpern.

■ Kübler Dunkelstrahler-Service

Seit mehr als 20 Jahren werden Ambi-Rad Dunkelstrahler auf dem deutschen Markt als energiesparende Hallenheizungen eingesetzt. Seit 1989 vertreibt diese die Kübler GmbH (Ludwigshafen/Rhein, Kesselsdorf/Dresden und München). Kübler garantiert neben umfassenden Serviceleistungen auch für Ambi-Rad Zubehör, Ersatzteile und Gerätekomponenten ab Baujahr 1980.

■ Statistik Grenzpreise für Strom und Gas

Für die unmittelbare Belieferung von Sondervertragskunden mit Strom und Gas müssen die Versorgungsunternehmen nach der Konzessionsabgabenverordnung vom 1. Januar 1992 Entgelte an die Gemeinden zahlen, wenn der jeweilige Durchschnittspreis je Kilowattstunde (kWh) im Kalenderjahr über dem Durchschnittserlös je kWh aus der Lieferung an alle Sondervertragskunden (bei Strom) und alle Letztverbraucher (für Gas) liegt. Maßgeblich für diese sog. Grenzpreise ist bei Strom der in der amtlichen Statistik des Bundes für das vorletzte Kalenderjahr ausgewiesene Wert ohne Umsatzsteuer. Bei Strom ist der Durchschnittserlös für 1998 zu-

grunde zu legen. Dieser beträgt nach endgültigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes 13,31 Pf/kWh. Bei Gas ist für die Konzessionsverträge der Durchschnittserlös je kWh aus der Lieferung von Gas an alle Letztverbraucher zugrunde zu legen. Für das Jahr 1998 beträgt dieser Wert 3,65 Pf/kWh.

■ Wiedemann 25jähriges Jubiläum

1999 hat Wiedemann in Sarstedt ein ganz besonderes Schlachtfest gefeiert, denn vor 25 Jahren wurde diese traditionelle Wiedemann-Hausmesse ins Leben ge-



Barbara Wiedemann-Dangela und Dr. Günter Dangela begrüßen die Gäste zum Jubiläums-Schlachtfest

rufen. Über 1800 Gäste aus dem Fachhandwerk sowie Planer und Architekten aus der Region besuchten im November das Jubiläums-Schlachtfest in Sarstedt. Auf 37 Messeständen präsentierten führende Markenhersteller ihre Produkte und Neuheiten und führten intensive Fachgespräche mit dem Fachpublikum.

■ BHKS Steuerbefreiung von Stromlieferungen bei Contracting

Der Deutsche Bundestag hat am 11. November 1999 das Gesetz zur Fortführung der ökologischen Steuerreform beschlossen und in diesem Rahmen eine Novellierung des am 1. April 1999 in Kraft getretenen Stromsteuergesetzes verabschiedet. Der Ge-

setzgeber hat hierbei einer Forderung des BHKS entsprochen, Stromlieferungen auf der Grundlage von Contracting-Verträgen von der Steuer zu befreien. Von herausragender Bedeutung hierzu ist die in das Stromsteuergesetz aufgenommene Regelung des § 9 Abs. 1 Nr. 3. Demnach sind Stromlieferungen auf der Grundlage von Contracting-Verträgen von der Stromsteuer befreit, wenn der Strom in Anlagen mit einer Nennleistung bis zu 2 Megawatt erzeugt wird, die Entnahme in räumlichem Zusammenhang zu dieser Anlage erfolgt und der Anlagenbetreiber den Strom an den Kunden liefert. Diese drei Voraussetzungen

dürften ganz überwiegend erfüllt sein, wenn ein Contractor für einen Kunden ein Blockheizkraftwerk betreibt und den dadurch erzeugten Strom an seinen Kunden auf der Grundlage eines Contracting-Vertrages liefert. Damit ist die Grenze für die Steuerbefreiung von bislang 0,7 Megawatt je Anlage durch die Erweiterung auf 2 Megawatt erheblich ausgeweitet worden. Nach der Zustimmung des Bundesrates soll das geänderte Stromsteuergesetz am 1. Januar 2000 in Kraft treten.

■ Vaillant Großes Geschäftsfeld für die SHK-Branche

Die von Vaillant ab dem Jahr 2003 geplante breite Markteinführung des Brennstoffzellen-Heizgeräts (BZH) eröffnet insbesondere dem SHK-Fachhandwerk ein neues Geschäftsfeld. Das BZH soll als Wärme- und Stromerzeuger für Mehrfamilienhäuser zu einem Preis von 20 000 DM verkauft werden. Angesichts des von Vaillant für das Jahr 2010 in Europa angestrebten Absatzzieles von 100 000

Geräten ergibt sich ein Umsatz von rund 1,5 Milliarden DM. Ziel des Remscheider Unternehmens ist es, als Erster im Markt zu sein, um langfristig einen Marktanteil von mindestens 40 % zu erreichen. Hiervon werde der größte Teil auf den deutschen Markt entfallen. nach Angaben von Vaillant sind die wichtigsten Vermarktungspartner hierbei wie bisher das Fachhandwerk und der Großhandel. Um die Partner einzubinden und auf den neuen Markt vorzubereiten, sieht die Markteinführungs- und Vertriebsstrategie ab ca. Ende 2001, wenn der angekündigte breite Feldversuch mit 400 Geräten beginnt, eine intensive Informations- und Schulungskampagne vor.

■ Spezialmesse Erneuerbare Energien 2000

Vom 18. bis 20. Februar 2000 findet im Congress Centrum Böblingen bei Stuttgart zum dritten Mal die Kongressmesse „erneuerbare energien 2000“ statt. Mehr als 160 Aussteller aus Deutschland, Österreich, Frankreich und der Schweiz präsentieren auf 6000 m² eine Vielzahl von Produkten und Dienstleistungen zum Thema regenerative Energien und rationelle Energieverwendung. Der begleitende Fachkongreß, das Aussteller- und das Kommunikationsforum runden das Programm ab. Aus den elf halbtägigen Fachtagungsblöcken sind für SHK-Handwerker besonders folgende interessant:

- Freitag, 18. Februar, 10.00 Uhr; Solartechnik in der Gebäudeversorgung
- Samstag, 19. Februar, 9.30 Uhr; Existenzgründung im Bereich der erneuerbaren Energien. Des weiteren haben die Aussteller die Möglichkeit, sich und ihre Produkte den interessierten Besuchern im Ausstellerforum mit Kurzvorträgen zu präsentieren.

Kontaktadresse: Erneuerbare Energien, 72705 Reutlingen, Telefon (0 71 21) 93 75 20, Telefax (0 71 21) 37 18 35, eMail: jgroehm@aol.com

■ Kludi Seminarserie

Auf dem „Stundenplan“ der Eintages- und Zweitagesseminare von Kludi, Menden, stehen technische und verbraucherorientierte Finessen im handwerklichen Umgang und in der Argumentation gegenüber dem Kunden. Während sich die zweitägigen Seminare vorwiegend an die Kundendiensttechniker richten, dienen die Infoveranstaltungen für Großhändler und Installateure mehr der technischen und gebrauchsbasierten Produktkenntnis. Darüber hinaus gibt es (nach Vereinbarung) Sonderseminare – beispielsweise für Meisterschulen und Planer. Weitere Infos: Kludi-Armaturen, Frau Katrin Berken, 58706 Menden, Telefon (0 23 73) 90 44 74, Telefax (0 23 73) 90 43 04.

■ Duravit Seminarprogramm 2000

Das neue Seminarprogramm von Duravit, Fax (0 78 33) 7 02 89, deckt nicht nur die Schulungsbedürfnisse im sanitären Großhandel und im Fachhandwerk ab, es führt Seminarstufe für Seminarstufe zum gewünschten Ziel – bis hin zur Qualifikation für das Aufbaustudium Badgestaltung. Je nach Thema und Termin finden die Seminare in Hornberg oder Meißen statt. Neu aufgenommen wurde der Seminartyp Handwerkermarketing, in dem Grundlagen und Methoden zur Gestaltung erfolgreicher, dauerhafter Beziehungen zwischen Handwerksunternehmen und Kunden erarbeitet werden. Ebenfalls neu angeboten wird das Seminar Montage-technik.

■ Hansgrohe Seminar zum Thema Ausstellung

Seit zwei Jahren veranstaltet Hansgrohe das Seminar „Die Ausstellung – Visitenkarte Ihres Unternehmens“. Die gute Reso-



Das Thema Badgestaltung/Collagen/Farben beim Hansgrohe-Seminar bearbeitet Innenarchitektin Vera Bettina Lenz (2.v.r.)

nanz in Deutschland, Österreich und in der Schweiz, in denen die Teilnehmer aus Handwerk und Handel lernen, mit Licht, Duft, Musik, mit zeitgemäßen Präsentationsmethoden und mit Beratungsgesprächen umzugehen, veranlaßt das Unternehmen, auch im neuen Jahr Termine anzubieten. Neben dem Grundseminar gibt es zusätzliche Vertiefungs-Workshops. Die Teilnehmerzahl ist jeweils auf 15 begrenzt. Weitere Informationen: Axor Marketing, Andreas Riese, Telefon (0 78 36) 51 14 82, Telefax (0 78 36) 51 11 70.

■ Weiterbildung Kompaktstudium „Facility Management“

Nach erfolgreicher Durchführung der einjährigen Studienvariante in Essen bietet das Haus der Technik e. V. gemeinsam mit der Führungsakademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft e. V. (FWI), Bochum, erstmals in Berlin das neu konzipierte, berufs begleitende Kompaktstudium „Facility Management“ mit 174 Unterrichtsstunden an. Der auf die berufliche Praxis ausgerichtete Studiengang vermittelt Kenntnisse in den Bereichen technisches, infrastrukturelles und kaufmännisches Gebäudemanagement. Das zweisemestrige Studienangebot ist überwiegend auf Wochenendveranstaltungen ausgerichtet und erfordert insgesamt einen Zeitraum von ca. acht Monaten. Für alle Teilnehmer besteht über die Vergabe eines

Zeugnisses hinaus die Möglichkeit zum Erwerb der Qualifikation „Facility Manager/in (HDT)“. Das Kompaktstudium beginnt am 12. Mai 2000 in Berlin und ggf. im Oktober 2000 in Essen. Es richtet sich u. a. an Ingenieure technischer Fachrichtungen, Wirtschaftsingenieure und Fachwirte sowie staatlich geprüfte Techniker und Meister mit vergleichbaren Qualifikationen. Die Gebühren betragen einschließlich Zulassung, Durchführung, Arbeitsunterlagen und Prüfungen 4975 DM pro Semester. Weitere Informationen per Tel. (02 01) 1 80 33 63 bzw. (0 30) 42 16 10 79.

■ Comfort-Sinus Expertentreff Heizung

Bereits im 6. Jahr bietet das Wettringer Unternehmen Comfort-Sinusverteiler eine Vortragsreihe rund um die optimale Wasser- und Wärmeversorgung an. Das Fachseminar richtet sich vorwiegend an Techniker aus Ingenieur- und Planungsbüros, aus Behörden, von Anlagenbetreibern, Großhändlern und Heizungsbauern. Themen sind hydraulische Weichen, Auslegung und Regelung von Umwälzpumpen, Elektronik-Pumpen im Wärmeversorgungsprozeß, der automatische, hydraulische Strangabgleich sowie Heizen und Kühlen von der Decke. Insgesamt sind 16 Expertentreffs in verschiedenen Städten im ersten Halbjahr 2000 vorgesehen. Weitere Informationen zum „Expertentreff Heizung“: Comfort-Sinusverteiler, Nadine von der Haar, 48493 Wettringen, Telefon (0 25 57) 9 39 30, Telefax (0 25 57) 93 93 30.

■ Verbundstudium Ingenieur und Geselle

In den vergangenen Jahren berichteten wir bereits über die Kombination von berufspraktischer Ausbildung und Hochschulstudium im Sanitär- und Heizungsbereich (z.B.: „Erfurter Modell“ in SBZ 8/99). Eine integrierte Berufsbildung ist weiterhin in Ansbach und Zittau möglich.

– An der Fachhochschule Ansbach kann dabei der Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen studiert werden. Die Handwerkskammer für Mittelfranken mit Sitz in Nürnberg schlägt unter Mitarbeit der Innungen der Region Betriebe vor, in denen die praktische Berufsausbildung abgeleistet werden kann. Die gesamte Ausbildung kann in der Regel in acht Semestern absolviert werden. Studienvoraussetzung ist die Fachhochschulreife. Informationen sind erhältlich bei: Prof. Dr. Hermann Kirchhöfer, 91522 Ansbach, Telefon (09 81) 4 87 72 50, Fax (09 81) 4 87 72 02, eMail: Hermann.Kirchhoefer@fh-ansbach.de

– An der Fachhochschule Zittau/Görlitz wird der Studiengang Ver- und Entsorgungstechnik angeboten. Dieser umfaßt zwei Studienrichtungen, die Technische Gebäudeausrüstung und die Territoriale Ver- und Entsorgungstechnik, wobei erstere als Kombination mit der Berufsbildung zum Installateur und Heizungsbauer vorgesehen ist. In beiden Fällen beträgt die Regelstudienzeit ebenfalls acht Semester. Der Interessent muß mit einem Betrieb seiner Wahl einen Ausbildungs- bzw. Praktikantenvertrag abschließen, der Voraussetzung für die Zulassung zum Studium ist.

Weitere Voraussetzung ist der Abschluß eines beruflichen Gymnasiums, eines Oberstufenzentrums für Technik oder einer Fachoberschule für Technik. Informationen sind erhältlich bei: Prof. Dr. Manfred Schmidt, 02763 Zittau, Telefon (0 35 83) 61 16 76, Fax (0 35 83) 61 16 41, eMail: M.Schmidt@htw-zittau.de oder über Internet: www.htw-zittau.de