

## ■ Junkers Huttelmaier übernimmt Geschäftsleitung

Klaus Huttelmaier, bisher Marketingleiter im Bosch-Geschäftsbereich Elektrowerkzeuge, ist seit Anfang des Jahres als Mitglied der Geschäftsleitung für Verkauf und Marketing im Bosch-Geschäftsbereich Thermotechnik (Junkers) verantwortlich. Er folgt in dieser Funktion Hans Joachim Leydecker, der die neu geschaffene Stelle des Koordinators der weltweiten E-Commerce-Aktivitäten der Bosch-Gruppe übernommen hat. Leydecker bleibt noch bis zu den

1987 in der Firma Vaillant, Remscheid, die Verkaufsberatung und Gebietsleitung im Außendienst. Von 1996 bis 1999 bekleidete Kraus dort die Position des Leiters Vertriebsstrategie und Zielgruppenmarketing. Zielgruppenmarketing meint die Betreuung der Key-Account-Kunden in den entscheidungsrelevanten Zielgruppen, insbesondere den Marketinggemeinschaften im Handwerk, die Entwicklung und Umsetzung zielgruppenspezifischer Marketing- und Kundenbindungsmaßnahmen sowie den Aufbau eines Kundenmanagementsystems.

Schultern verteilt werden. Weitere Prokuristen der Hansgrohe AG sind Norbert Ritter, Hans-Werner Wolber und Gerhard Blust.

## ■ Unicor Vierköpfiger Vorstand

Die Unicor Holding AG, Haßfurt, hat auch die Führungsstruktur den gewachsenen An-

„Technology“ (Maschinentechnologie)  
– Dieter Pfister: Stellvertreter der Vorstandsvorsitzender bei Unicor und Vice President der Uponor-Division „Hot Water Systems“ (Heizung/Sanitär)  
– Thomas Rahn: Unicor-Vorstandsmitglied, verantwortlich für Entwicklung und Produktion der Unicor-Division „Hot & Cold Water Systems“ (Hei-



1999 wurden die Unicor-Vorstände von zwei auf vier erweitert (v. l.): Dieter Pfister, Richard Kraus, Horst und Thomas Rahn



Geschäftsführungswechsel bei Bosch Thermotechnik: Klaus Huttelmaier löst Hans Joachim Leydecker (r.) ab

nächsten Wahlen Präsident des Bundesverbandes der deutschen Heizungsindustrie (BDH), dem er seit März 1996 vorsteht.

## ■ Hansgrohe Drei neue Prokuristen

Mit Wirkung zum 17. Januar 2000 hat der Vorstand der Hansgrohe AG in Schiltach drei Mitarbeiter zu Prokuristen ernannt: Horst Flieger (46), Leiter Entwicklung und Forschung, Joachim Huber (41), Leiter Geschäftsfeld Hansgrohe und Dr. Nicholas Matten (38), Leiter Geschäftsfelder Pharo und Axor. Mit der Verleihung der Prokura will der

Vorstand die bisherigen Leistungen der drei Führungskräfte würdigen. Zugleich soll die wachsende unternehmerische Verantwortung auf mehrere

forderungen angepaßt. So war zu Jahresbeginn 1999 Thomas Rahn in den Vorstand aufgerückt und zum 1. 10. 1999 zusätzlich Richard Kraus. Rahn war zuvor Vorstandsassistent, Kraus kaufmännischer Leiter bei Unicor. Verantwortlichkeiten:

– Horst Rahn: Unicor-Vorstandsvorsitzender und Präsident der Uponor-Division

zung/Sanitär), außerdem Marketing, Personalwesen, EDV und Organisation  
– Richard Kraus: Unicor-Vorstandsmitglied, verantwortlich für Rechnungswesen, Controlling, Einkauf, Logistik, Infrastruktur/Bauwesen

## ■ Dornbracht Leiter Zielgruppenmarketing

Dornbracht vergab zum 1. 1. 2000 die Position des Leiters Zielgruppenmarketing an den Betriebswirt Dieter Kraus. Kraus, Jahrgang 1962, war nach seiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann Sanitär/Heizung für zwei Jahre im Ein- und Verkauf Großhandel tätig. Anschließend übernahm er



Hansgrohe ernannt neue Prokuristen (v. l.): Dr. Nicholas Matten (38), Horst Flieger (46) und Joachim Huber (41)

## ■ Buderus Bilfinger & Berger stockt auf

Der Baukonzern Bilfinger & Berger AG erhöht seinen Anteil an der Firma Buderus AG, Wetzlar, um 5 Prozentpunkte auf 27 %. Diesem Vorhaben des Mannheimer Baukonzerns hat das Bundeskartellamt unter Auflagen zugestimmt. Der Bauriese Bilfinger & Berger besitzt damit eine Sperrminorität bei Buderus. Das Bundeskartellamt hat zur Auflage gemacht, Überschnei-

dungen in der Entwässerungs- und Abscheidetechnik mit der Bilfinger-Beteiligungsgesellschaft Passavant-Roediger Umwelttechnik GmbH abzubauen.

## ■ Velta

### Kernmannschaft

Speziell für die Betonkernaktivierung hat Velta, Norderstedt, ein Arbeitsteam zusammengestellt. Es besteht aus den Diplom-Ingenieuren (FH) Ulrich Wiechern, Leiter der Anwendungstechnik, Jens Alester, Objektmanager und Holmer Deecke, Objektmanager. Planungshilfen und objektbegleitende Beratung sind die wichtigsten Aufgaben der neuen Arbeitsgruppe.



Arbeitsteam Betonkernaktivierung (v. l.): Ulrich Wiechern, Jens Alester, Holmer Deecke

## ■ Garant Möbel

### Allianz für Bad- und Haustechnik

Mit Beginn des Jahres 2000 sind die Arcade Einkaufsgemeinschaft für Bäder und Küchen und die Küchen-Marketing MDM, ein Unternehmen der Garant-Möbel-Gruppe, eine strategische Allianz eingegangen. Am 6. Januar 2000 wurden dazu die vertraglichen Vereinbarungen unterzeichnet.

Zentraler Punkt ist dabei die Schaffung einer Bad-Haustechnik Absatzmarketing-Gruppe, die die modularisierten Marketing-Sektoren beider Interessensbereiche und zukünftiger strate-



Arcade und Küchen Marketing MDM formierten eine strategische Allianz (v. r.): Helmut Kaphengst, GF Arcade; Franz Hampel, Gruppenschäftsführer Garant; Horst Paetzel, GF Küchen-Marketing MDM und Jürgen Semprecht, GF Arcade

gischer Geschäftsfelder zentralisieren soll. Die Konzentration der Dienstleistungen erstreckt sich auf Sanitär- und Badfachgeschäfte.

In die Kooperation bringt Arcade rund 110 Mitglieder mit ein. 25 Lizenznehmer der Küchen-Marketing MDM treten derzeit unter der Handelsmarke Bad Perfect auf. Zu dieser Allianz steuert Arcade einen ebenfalls ab Januar geltenden Kooperationsvertrag mit der Europäischen Fachmarkt Organisation bei, die Fachmärkte im System „Bad etcetera“ realisiert. Alle drei auch weiterhin im Marktauftritt eigenständigen Bereiche sollen nach der Vereinbarung künftig von den zu erwartenden Synergieeffekten im Beschaffungs- und Absatzmarketing profitieren.

## ■ Techem Börsengang

Techem, Anbieter von Dienstleistungen rund um Energie und Wasser, strebt eine Notierungsaufnahme im Amtlichen Handel der Frankfurter Wertpapierbörse für das Frühjahr 2000 an. Der Mittelzufluß aus dem Börsengang soll das zukünftige interne wie externe Wachstum der Techem AG finanzieren, die weitere Expansion im europäischen Ausland ermöglichen so-

wie zu einer partiellen Fremdkapitalrückführung dienen. Im Geschäftsjahr 1998/99 konnte Techem den robusten Wachstumstrend der vergangenen Jahre fortsetzen. Der konsolidierte Umsatz stieg um 8 % auf 578,4 Millionen DM. Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung in allen Konzerngesellschaften erhöhte sich das operative Ergebnis um 14 % auf 74,8 Millionen DM.

## ■ Paradigma Keine Messe-Beteiligungen

Paradigma, Ritter Energie- und Umwelttechnik, hat beschlossen, sich im Jahr 2000 an keiner nationalen und regionalen Fachmesse zu beteiligen. Ganz vorn in der Argumentenliste rangiere die Tatsache, daß keine der regionalen SHK-Messen dem Bereich Solartechnik den ihr zukommenden Platz einräume. Andererseits seien die Solar-Messen nicht darauf angelegt, das haustechnische Handwerk gezielt anzusprechen. Außerdem sieht das Unternehmen für sich auf den Regionalmessen wenig Chancen, intensive Kontakte zu Handwerkskunden zu pflegen und neue Kunden zu gewinnen. Paradigma setzt im Jahr 2000 deshalb auf eine optimierte Marketing-Strategie mit gezielten regionalen Maßnahmen, inklusive einer für den 19. Mai 2000 am Firmensitz in Karlsbad geplanten Hausmesse.

### ■ **Baumarkt** **Sanitop und Wingenroth fusionieren**

Der Druck aus der Baumarkt-Ecke auf die Lieferanten nimmt zu. Das betrifft sowohl die Konditionen als auch die Anforderungen bezüglich Service und Logistik. Als Antwort darauf wollen die Sanitärlieferanten Sanitop und Wingenroth fusionieren.

Obwohl Sanitop mit rund 200 Millionen Umsatz fast doppelt so groß ist wie Wingenroth, sind die Inhaber Reinhold Renkert (Sanitop) und Horst Wingenroth (Wingenroth) am neuen Unternehmen jeweils zur Hälfte beteiligt. Laut Unternehmensmeldung ergänzen sich die Kernkompetenzen ideal. Während Sanitop als Vollsortimenter „vom Doppelnippel bis zum Whirlpool“ alles liefert, hat sich Wingenroth auf „DIY-fähige Installationsware spezialisiert“.

Die Fusion bringt laut Wingenroth-Geschäftsführer Schamp besondere Vorteile im Vertrieb, Einkauf, Logistik und der wirtschaftlichen Stärke gegenüber den Fusionen seiner Kunden.

### ■ **Ideal-Standard** **Italienische Tochter will nach Deutschland**

Otto Christian Greipel (38), Geschäftsführer der seit Februar 1999 zu Ideal-Standard gehörenden Ceramica Dolomite GmbH hat sich viel vorgenommen: Die italienische Marke mit einem Sanitärmarktanteil von 24 % (laut Unternehmensangaben) in Italien soll auch auf dem deutschen Markt Fuß fassen, sich beim Fachgroßhandel profilieren und dem hiesigen Verbraucher zum Begriff werden. Trotz der familiären Bindung zu Ideal-Standard arbeitet Ceramica Dolomite (Umsatz 1999: 185 Millionen



DM mit 750 Mitarbeitern) mit einer eigenen Organisation. Dennoch will Greipel nun die Vorteile nutzen, die ihm ein Konzern wie Ideal-Standard bietet. Speziell für die Bereiche Entwicklung und Beschaffung erhofft er sich nützliche Synergieeffekte. Darüber hinaus soll das Angebot zum Alleinvertrieb Ceramica Dolomite für den Handel attraktiv machen.

### ■ **Mostra** **Rekordzahlen**

Vom 21. bis 25. März wird das Gelände von Fiera Milano wieder Schauplatz der Mostra Convegno Expocomfort sein. Und es wird – laut Veranstalter – eine Rekord-MCE sein: Die Zahl der italienischen und ausländischen Direktaussteller überschreitet 1800; sie vertreten etwa 3000 Firmen. Die zugewiesene Stellfläche erreicht 130 000 m<sup>2</sup>, etwa 10 % mehr als 1998. Die alle zwei Jahre ausgerichtete Messe gilt als ein wesentlicher Bezugspunkt für das gesamte internationale Fachpublikum der Branchen Heizung (ca. 525 Aussteller), Klima und Kühlung (410 Aussteller) sowie Sanitärtechnik, Wasseraufbereitung und Badezimmereinrichtung (insgesamt ca. 540 Aussteller) etc. Im Laufe der letzten vier Messen ist die Zahl der Direktaussteller insgesamt um 30 % gestiegen, wo-

bei sich der Anteil der Auslandsfirmen um 127 % erhöhte. Zu den Direktausstellern kommen etwa 900 internationale Firmen hinzu, die über Filialen von italienischen Unternehmen oder Generalagenturen für Italien teilnehmen.

## ■ Heitech

### **Contracting-Unternehmen organisieren sich**

Um ihre Interessen besser nach innen abstimmen und nach außen darstellen zu können, gründeten sieben privatwirtschaftliche deutsche Contracting-Unternehmen die PECU, die „Arbeitsgemeinschaft Privatwirtschaftlicher Energie-Contracting-Unternehmen“. Die Firmen repräsentieren im Contractingbereich ein realisiertes Investitionsvolumen von 245 Millionen DM. Sie versorgen rund 100 000 Wohneinheiten.

Die Größe der betriebenen Anlagen variiert von 25-kW-Anlagen bis zu 85-MW-Heizwerken. Gründungsmitglieder sind: Hans Brochier GmbH & Co. (Essen), die Techem-Tochter Heitech-Energiecontracting und -service GmbH (Frankfurt/Main), Montana Energie-Handel GmbH & Co. (München), ROM Contracting (Mettingen), TEC-Systems AG (Leipzig), Viterra Contracting GmbH (Bochum), WEA Westfälische Energieagentur Ruhn (Dortmund). PECU-Vorsitzender ist Raimund Luger (Heitech GmbH) und Geschäftsführer ist Andreas Grüschow. Die Arbeitsgemeinschaft fördert laut Satzung die wirtschaftspolitischen und fachlichen Interessen ihrer Mitglieder vor allem durch:

- Gemeinsame Interessenvertretung gegenüber Öffentlichkeit und Politik.
- Unterstützung der Idee des privatwirtschaftlichen Energiecon-

tracting als Alternative zur herkömmlichen Energieversorgung.

– Information der Mitglieder durch Dokumentation von Rechtsprechung, Fachliteratur, neuer Gesetzgebung und Erstellung von Energiecontracting-Statistiken.

– Unterstützung und Hilfe bei der Verbesserung fachbezogener Kenntnisse.

## ■ Viega

### **HeiBer Herbst**

Nicht nur in Attendorn hat Viega anlässlich des 100jährigen Firmenjubiläums ein Faß aufgemacht, sondern auch vor Ort. Damit möglichst viele Marktpartner im Land den „Viega-Spirit“ erleben konnten, stellte man im Jubiläumsjahr eine Roadshow auf die Beine, die bundesweit die Besucher überzeugte. Von Mitte Oktober bis Mitte No-

vember 1999 waren in 20 deutschen Städten insgesamt fast 10 000 Gäste live dabei.

## ■ Wettbewerb

### **Meisterfrau 2000**

Das „handwerk magazin“ hat wieder den Wettbewerb „Die Meisterfrau des Jahres“ ausgeschrieben. Die Siegerin erhält als Preis eine Urlaubsreise im Wert von 5000 Mark. Mit dem Preis sollen die Frauen geehrt werden, die selbst Handwerksmeisterinnen oder gesellschaftsrechtlich Leiterin eines Handwerksunternehmens oder mitarbeitende und mitentscheidende Ehefrauen in Teilzeit- oder Vollzeitanzstellung sind. Einsendeschluß für die Bewerbungen ist der 31. März 2000. Die Ausschreibungsunterlagen gibt es beim „handwerk magazin“ unter Telefon (0 89) 8 98 26 10 oder Telefax (0 89) 89 82 61 33.

## ■ Light + Building Volle Hallen

„Wir haben fast die magische Zahl von 100 000 m<sup>2</sup> vermieteter Netto-Ausstellungsfläche erreicht und können mit dem Ergebnis äußerst zufrieden sein“, so Dr. Michael Peters, Geschäftsführer der Messe Frankfurt. Damit werden mehr als 1600 Aussteller aus dem In- und Ausland ihre Produktneuheiten und innovative Trends aus den Bereichen Licht, Elektrotechnik, Klimatechnik und Gebäudeautomation zur ersten Light + Building, vom 19. bis 23. März 2000 in Frankfurt/Main, präsentieren. Begleitet wird die internationale Fachmesse von einem vielseitigen Fachprogramm. Workshops, Seminare, Vorträge und Diskussionsrunden sollen dabei in den vier Bereichen Licht, Elektrotechnik, Klimatechnik und Gebäudeautomation zur Weiterbildung und zum Erfahrungsaustausch dienen.

## ■ E/D/E Umsatz gesteigert

Das Geschäftsjahr 1999 hat das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler, E/D/E, in Wuppertal mit einem Gesamtergebnis von 5,323 Milliarden DM abgeschlossen. Trotz der nach wie vor angespannten Situation innerhalb der Bauwirtschaft bedeutet dies eine Steigerung um 4,3 % gegenüber dem Vorjahr (5,108 Milliarden DM in 1998). Die Umsatzentwicklung im E/D/E mit seinen über 1450 angeschlossenen Mitgliedshäusern war allerdings unterschiedlich. Den stärksten Zuwachs erreichte der Geschäftsbereich 2 mit den Warenbereichen Beschläge für Türen, Fenster und Möbel, Bauelemente, Sicherheitstechnik etc. mit 11,3 % gegenüber dem Vorjahr. Den stärksten Rückgang mit 6,4 % auf gut 824 Millionen DM mußte der Sanitär- und Heizungsbereich hinnehmen. Die Bereinigung von finanziellen Risiken, Betriebs-schließungen und Unterneh-

mensverkäufe hätten hier die leicht negative Marktentwicklung noch zusätzlich verstärkt.

## ■ Senertec 30 % Umsatzwachstum

Gleich zu Beginn feierte der Hersteller und Weltmarktführer der Dachs Heiz-Kraft-Anlagen, Senertec, einen runden Geburtstag: Die 3000ste seriengefertigte Heiz-Kraft-Anlage rollte in diesen Tagen vom Band. „Die mutige Investition in die Entwicklung und die Produktion unseres Mini-Blockheizkraftwerks



Armin Müller, Stefan Lang und Holger Zytur (v. r.) von Senertec gratulieren Gerd Schulz (l.) zum Kauf der 3000sten Dachs-Heiz-Kraft-Anlage

erwies sich als richtig“, freut sich Karl P. Kiessling, Geschäftsführer des Schweinfurter Unternehmens. „Wir haben allein im Jahre 99 mehr als 1300 Dachse verkauft und einen Umsatz von über 20 Millionen erzielt. Das bedeutet für Senertec ein wirtschaftliches Wachstum von 30 % zum Vorjahr 1998.“ Das Unternehmen arbeitet bundesweit in Kooperation mit 350 Servicepartnern und 18 Senertec-Centern.

## ■ Intersolar Größte Spezialmesse für Solartechnik

Die internationale Fachmesse „Intersolar 2000“, vom 7. bis 9. Juli 2000 in Freiburg, erwartet rund 200 Aussteller aus zwölf Ländern, die auf über 6000 m<sup>2</sup> Ausstellungsfläche Neuheiten und Trends aus den Bereichen

Photovoltaik, Solarthermie und Solares Bauen präsentieren. Neben der umfassenden Spezialmesse sollen die Dachveranstaltung „Solarimpulse 2000“ und der begleitende Fachkongreß für Solartechnik zu einer hohen fachlichen Qualität und Beachtung in der Öffentlichkeit beitragen. Allein rund 1000 Kongreßteilnehmer aus der ganzen Welt werden erwartet.

Neu an dem Messekonzept der „Intersolar 2000“ ist die Konzentration auf die drei Kernbereiche der Solartechnik Photovoltaik, Solarthermie und solares Bauen. Die Träger sind der

Bundesverband Solarenergie (BSE) e. V., der Deutsche Fachverband Solarenergie (DFS) e. V., die Deutsche Gesellschaft für Solarenergie (DGS) e. V., die International Solar Energy Society (ISES) und der Sonnenenergie Fachverband Schweiz (SOFAS).

## ■ Grundfos Sparpotentiale im Pumpenbereich

Motoren mit integriertem Frequenzumformer (FU) gewinnen als Energiesparmotoren an Bedeutung. Sie sind darüber hinaus nicht nur ausgesprochen platzsparend zu installieren, sondern verringern laut Grundfos den Installationsaufwand teils beträchtlich. In der Industrie entfallen zwei Drittel des elektrischen



***Pumpenmotoren mit integriertem Frequenzumformer eröffnen Platz- und Energiesparpotentiale auch im unteren Leistungsbereich***

schen Energieverbrauchs auf Antriebsaufgaben. Wer nach Einsparpotentialen sucht, wird hier meist einen sehr effektiven Ansatzpunkt finden. Der Fachverband Elektrische Antriebe im Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI) ist sicher: Durch den konsequenten Einsatz elektronischer Drehzahlregelungen und energetisch optimierter Elektromotoren ließen sich in der deutschen Industrie jährlich 2,8 Milliarden DM an Stromkosten einsparen. Die dadurch mögliche Energieeinsparung beträgt rund 19 TWh was einer Leistung von acht fossilen Kraftwerksblöcken entspricht.

Eine Untersuchung von IMS International Management Services zeigt, daß Motoren dieses Leistungsbereichs mit integriertem Frequenzumformer (es gibt europaweit 40 Anbieter, Marktführer ist Grundfos, mit Abstand folgen Siemens und Leroy Somer) derzeit hauptsächlich zum Antrieb von Pumpen genutzt werden. Der Markt weist nicht nur erhebliche Zuwachsraten auf, auch die Einsatzbereiche sollen sich der Studie zufolge verändern: Während 1997 in Europa und den USA rund 20 000 Motoren mit integriertem FU im Wert von 10,8 Millionen US-\$ verkauft wurden, erreichten 1998 die Umsatzzahlen bereits 21,7 Millionen US-\$. Für das Jahr 2002 wird ein Umsatz von fast 200 Millionen US-\$ prognostiziert (370 000 Motoren); allein in Europa soll der Umsatz 150 Millionen US-\$ betragen. Die Vorbehalte, ein im Motor integrierter FU sei störanfällig und zudem teuer, seien offenbar weitgehend ausgeräumt.

## ■ Doyma DVGW-geprüft

Laut einer Pressemitteilung von Doyma, Oyten, präsentiert man als erstes Unternehmen die Mehrsparten-Hauseinführung



Die Mehrsparten-Hauseinführung „Quadro-Sicura“ von Doyma wurde nach dem neuesten Entwurf der VP 601 geprüft

„Quadro-Sicura“, die nach dem neuesten Entwurf der VP 601 „Gas- und Wasser-Hauseinführung“ geprüft wurde und alle Prüfkriterien in vollem Umfang bestanden hat.

## ■ Loeffler Enge Kooperation mit Pipelife

Seit 1992 vertreibt Loeffler, Spezialist für gedämmte Rohrsysteme, die flexiblen Kunststoffrohre des österreichischen Unternehmens Pipelife Flexalen. Aufgrund neuer Aufgabenverteilungen wird die Zusammenarbeit dieser beiden Unternehmen noch intensiver. Zum Jahreswechsel übernahm Pipelife den Vertrieb und die Rechnungsstellung. Loeffler führt weiterhin die

Auftragsabwicklung und Anfertigung von Fixlängen und Formteilen durch. Mit dieser Kooperation sollen die Stärken beider Unternehmen gebündelt werden. Die Handelsvertreter werden auch weiterhin die direkten Ansprechpartner vor Ort sein.

## ■ fbr Fachsymposium Hygiene

Vor dem Hintergrund der Novellierung der Trinkwasserverordnung veranstaltet die Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung in Kooperation mit der Stadt Bonn das fbr-Fachsymposium „Wäsche waschen mit Regenwasser“ am 22. März 2000. Die bisher erschienenen Entwürfe zur Novellierung der Trinkwasserverordnung beinhalten eine Einschränkung der Regenwassernutzung für das Wäsche waschen. Durch Fachbeiträge von Herstellern, Wissenschaftlern und Verantwortlichen der Verordnung sollen in der Veranstaltung alle grundlegenden wissenschaftlichen Untersuchungen vorgestellt und eine Risikoabschätzung für die Nutzung von Regenwasser zum Wäsche waschen diskutiert werden. Infos gibt es vom fbr, Darmstadt, Telefax (0 61 51) 33 92 58, Internet [www.fbr.de](http://www.fbr.de).

## ■ Weiterbildung Techniker Gebäude- systemtechnik

Mit Beginn des Schuljahres 2000/2001 (18. September 2000) bietet die Balthasar-Neumann-Schule 1, Bruchsal, einen neuen Weiterbildungslehrgang zum staatlich geprüften Techniker

## ■ IBE Geschäftsstelle wird aufgelöst

Ursprünglich sollte aus der Industrievereinigung Badeinrichtung (IBE) ein leistungsstarker Industrieverband werden, der die Belange der deutschen Sanitärindustrie vertritt. Hinter den Kulissen gab es in Industriekreisen heftige Diskussionen über den Sinn eines solchen Unterfangens. Insbesondere der Freundeskreis der Deutschen Sanitärindustrie (DSI) hatte sich in der Vergangenheit vehement dagegen ausgesprochen.

Mit der Auflösung der Geschäftsstelle ist die Idee eines segmentübergreifenden Industrieverbandes nun offensichtlich gescheitert. In der offiziellen Pressemitteilung liest sich das so:

„Ein ‚geändertes Rollen- und Aufgabenverständnis‘ war das zentrale Thema der Mitte Januar 2000 in Düsseldorf durchgeführten Mitgliederversammlung der Industrievereinigung Badeinrichtung. Mit den daraus resultierenden strukturellen Beschlüssen schuf die Herstellerformation die Basis für die unter Marktaspekten verstärkt notwendigen Aktivitäten der einzelnen Produktgruppen. Die Konsequenz: Künftig sollen die vier ursprünglichen Keimzellen des Zweckbündnisses mit ihren in weiten Bereichen sehr spezifischen Interessen

und Anforderungen wieder primär unter eigener Flagge segeln. Im Einzelnen gilt das für die Arbeitskreise Duschabtrennungen (ADA), Baderwannen (abw), Sanitär-Ausstattungen (ASA) und Badmöbel (ABM). Unabhängig davon bleibe die IBE als gemeinsame Plattform und Kommunikator bei produktübergreifenden Grundsatzfragen erhalten. Beispiele dafür seien (Branchen-)Konzepte im Umwelt- oder Marketingsektor.

Da sich die Umstrukturierung in einem deutlich reduzierten Management-, Organisations- und Verwaltungsbedarf auf IBE-Ebene niederschlägt, werde die Düsseldorfer Geschäftsstelle zum 30. Juni 2000 aufgelöst. Bis dahin nehme also auch Geschäftsführer Rainer Hinkes seine Tätigkeit in vollem Umfang wahr. Die von beiden Seiten getragene Vereinbarung gewährleiste eine professionelle Realisierung laufender Projekte.

Außerdem wählten die Mitglieder Hartmut Dalheimer zum neuen Vorsitzenden. Der Keuco-Geschäftsführer ist damit Nachfolger von Sanipa-Chef Dieter Kerth, der seit Ende 1996 an der Spitze der Industrievereinigung Badeinrichtung stand.“

Gebäudesystemtechnik an. Ziel ist, den Teilnehmern das notwendige Wissen zu vermitteln, um das Aufgabengebiet der gesamten Gebäudesystemtechnik von der Planung bis zur Instandhaltung nach technischen und betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten abzudecken. Grundlage zur Teilnahme an dieser Weiterbildungsmaßnahme ist eine abgeschlossene Berufsausbildung als Gas- und Wasserinstallateur bzw. Zentralhei-

zungs- und Lüftungsbauer und eine mindestens zweijährige Berufserfahrung. Die Ausbildung erfolgt nach einem neuen Konzept als dreijährige Techniker-ausbildung (Lehrgangsdauer sechs Semester). Dabei erfolgt der Unterricht Donnerstagabend, ganztätig freitags und Samstag vormittags. Die Kosten für den Lehrgang einschließlich Schulgeld und Lernmittel betragen etwa 3900 DM.

Anmeldungen: Balthasar-Neumann-Schule 1, Bruchsal, Telefon (0 72 51) 78 35 01, Telefax (0 72 51) 78 35 04.