

■ Maico Bräutigam neuer Vertriebsleiter

Ernst S. Bräutigam übernahm die Gesamt-Vertriebsleitung bei Maico, Villingen-Schwenningen. In seiner neuen Position zeichnet er seit dem 1. 1. 2000 als Prokurist verantwortlich für die Inlands- und Exportaktivitäten



ten der beiden Sparten Ventilatoren und Haustechnik-Systeme. Bräutigam ist seit dem 1. 7. 99 bei Maico tätig, wo er von seinem Vorgänger Georg Seitz, der zum 31. 12. 99 in den Ruhestand trat, auf seine neue Aufgabe vorbereitet wurde.

■ Ideal Standard Trauer um früheren Direktor Schmidt

Ideal-Standard trauert um seinen früheren Marketing-Direktor und Leiter der Produktentwicklung Armaturen für Europa, Herbert Schmidt. Nur 60jährig ist Schmidt am 3. Februar nach langer schwerer Krankheit gestorben. Sein ganzes Berufsleben hat der diplomierte Maschinenbauer und Betriebswirt der Sanitär-

branche gewidmet. Seine Karriere begann da, wo er sie vor zwei Jahren aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig beenden mußte: bei Ideal-Standard. Schon 1964 war der damals 24jährige gleich nach dem Studium als Verkaufspromotor des Geschäftsbereichs Heizung-Klima-Lüftung zu Ideal-Standard gekommen. Zuletzt widmete sich Schmidt als Vice President Product Marketing Brass Fittings Europe auf europäischer Ebene der Produktentwicklung von Armaturen.

■ Kludi Katzer leitet Forschung und Entwicklung

Dieter Katzer leitet seit kurzem die Abteilung Forschung und Entwicklung beim Armaturenersteller Kludi. Der 54jährige Diplom-Ingenieur kam von Hansgrohe. Insgesamt 40 Mitarbeiter sind bei Kludi in der Abteilung Forschung und Entwicklung tätig, die sich mit Konstruktion, Produktentwicklung, Prüflabor, Patenten, Normen, Modellbau und Benchmarking befaßt. Katzer will bei Kludi die zur Zeit nach Fertigungstechnologien ausgerichtete Konstruk-



tion in eine zentrale Produktentwicklung reorganisieren. Damit werden, so Katzer weiter, „die auf hohem technischen Niveau stehenden Konstruktionen wegen der zu erwartenden Synergieeffekte und der zielgerichteten Produktverantwortung in der Leistungsfähigkeit erheblich gesteigert. Die Folge sind Produkte in noch besserer Qualität, mehr Freiräume für Innovationen sowie die Verzahnung der Produktentwicklung als Dienstleister für das Marketing“.

■ Wolf Leichte Umsatz- steigerung

Mit einer leichten Umsatzsteigerung beendete die Wolf-Gruppe, die dem Geschäftsbereich Gebäudetechnik der Preussag AG angehört, das Geschäftsjahr 1998/99. Der Außenumsatz der in der Heiz- und Klimatechnik tätigen Gruppe wuchs um 3,4 % auf 1,41 Milliarden DM. Im Vorjahr hatte der Umsatz etwa 1,37 Milliarden DM betragen. Mit der Wolf GmbH in Mainburg/Bayern, der Elco-Klößner (Deutschland), Energietechnik Müller (Deutschland), Elco (Schweiz), Brennwald (Schweiz), Chaffoteaux et Maury (Frankreich), Cuenod (Frankreich), Rendamax (Niederlande) und Baymak (Türkei) zählt sich die Wolf-Gruppe zu den fünf größten Heiztechnik-Anbietern in Europa. Die Zahl der Mitarbeiter innerhalb der Gruppe stieg um 2,7 % auf 5063 im Geschäftsjahr 98/99.

■ IBP Abschluß der Umstrukturierung

Nach Abschluß der Umstrukturierungsmaßnahmen, die die bisherige Vertriebsgesellschaft IBP Deutschland GmbH, den traditionellen Produktionsbetrieb

Bänninger GmbH und die 1998 akquirierte Schubert & Salzer Ingolstadt Armaturen zusammenführte, firmiert das Unternehmen seit Anfang dieses Jahres als IBP GmbH.

Die neue Gesellschaft, die innerhalb des Konzernnetzes der Delta-Gruppe über den deutschen Markt hinaus auch für die Region „Central Europe“ (u. a. Benelux, Schweiz, Österreich, Skandinavien) verantwortlich zeichnet, wird weiterhin von Reiner Eisenhut als Geschäftsführer geleitet. Ihm zur Seite steht als Geschäftsführer Produktion Mano Salehi-Bakhtiari (46), der vor drei Jahren als Produktionschef und Geschäftsfüh-



Mano Salehi-Bakhtiari,
IBP-Geschäftsführer Produktion

rer der Bänninger GmbH nach Gießen kam. Zuvor steuerte Mano Salehi-Bakhtiari als Geschäftsführer die ebenfalls zur Delta-Gruppe gehörende Triflow Ltd. in Großbritannien.

■ Dornbracht 28 % mehr Umsatz

Dornbracht schloß das Jahr 1999 erfolgreich ab. Das Umsatzplus beläuft sich auf 28 % (Inland + 22 %, Ausland + 39 %), das Plus im Auftragseingang auf 27 %. Die Umsatzentwicklung für das gesamte Jahr 1999 liegt damit bei rund 130 Millionen DM. Zurückzuführen sei die überdurchschnittlich gute Unternehmensentwicklung u. a. auf die vom Markt sehr gut aufgenommenen Produktneheiten. Mit

Verbesserungen in der Service-Qualität und der Erweiterung der Vertriebsmannschaft im In- und Ausland hätte man weitere Schwerpunkte im vergangenen Jahr gesetzt. Im Dezember hatte das Unternehmen sein Warenwirtschaftssystem umgestellt, um weiterhin kurze Lieferzeiten zu garantieren und die Auskunftsfreundlichkeit zu verbessern. Die weiter steigende Nachfrage wurde zu Beginn des neuen Jahres zum Anlaß genommen, weitere Mitarbeiter, etwa für den Bereich der Auftragsbearbeitung, einzustellen. Um eine verbesserte Kundenbetreuung gewährleisten zu können, will der Hersteller ab März ein Call-Center mit 14 Mitarbeitern einrichten. Für das laufende Jahr erwartet Dornbracht einen Umsatz von 156 Millionen DM.

■ **DVGW**

Hauptgeschäftsführer Merkel verabschiedet

Mit einer Vortragsreihe verabschiedete der DVGW seinen langjährigen Hauptgeschäftsführer Professor Wolfgang Merkel in den Ruhestand. Im Rahmen des Festkolloquiums, das am 23. Februar im alten Bonner Wasserwerk mit 150 geladenen Gästen stattfand, würdigten namhafte Experten dessen Verdienste mit Vorträgen zu aktuellen Themen des Gas- und Wasserfachs.

■ **Jado**

Übernahme durch American Standard

Die Jado Design Armatur und Beschlag AG hat als neue Vorstandsmitglieder Richard Brunner und Raimund Anke bestellt. Hintergrund für die Neubesetzung ist der Erwerb einer Aktienmehrheit von 90,84 % der Stammaktien der Gesellschaft durch eine deutsche Tochterge-

sellschaft der an der New Yorker Wertpapierbörse gelisteten American Standard Companies, Inc. („American Standard“). Damit hält American Standard eine Stimmrechtsmehrheit von 50,47 % an der Gesellschaft. Das Bundeskartellamt hat dem Anteils-erwerb bereits zugestimmt. Gleichzeitig hat die deutsche Tochtergesellschaft der American Standard auch sämtliche Darlehensforderungen in Höhe von 85,6 Millionen DM erworben.

■ **Junkers**

Weiter auf Wachstumskurs

Der Bosch-Geschäftsbereich Thermotechnik (Junkers) erzielte 1999 einen Außenumsatz von 1,74 Milliarden DM. Das entspricht einem Wachstum von 4,8 % gegenüber dem Vorjahr. Zum Stichtag 1. Januar 2000 beschäftigte Bosch-Thermotechnik 5400 Mitarbeiter, davon rund 1600 in Deutschland. Bosch-Thermotechnik hat nach eigenen Angaben seine führende Position bei Gasheizungen und Gas-Warmwasserbereitern ausbauen können. Wandhängende Gas-Heizthermen und Gas-Durchlauferhitzer sind die beiden Produktschwerpunkte von Bosch-Thermotechnik. Nicht nur in Europa sieht sich das Unternehmen in beiden Produktgruppen in der Spitzenposition, sondern man sei auch weltweit im Gesamtmarkt beider Produktsegmente der größte Anbieter, hieß es in einer Pressemitteilung. Bei den bodenstehenden Gas- und Ölheizgeräten habe man sich europaweit in der Gruppe der fünf führenden Anbieter etabliert. Der Geschäftsverlauf in Deutschland – mit knapp 30 % am Umsatz nach wie vor der wichtigste Markt – sei trotz einer ungünstigen Marktsituation zufriedenstellend. Vor allem die Systeme mit umweltschonender Gas-Brennwerttechnik würden von den Kunden sehr gut angenommen. In diesem Segment sei man doppelt so stark gewachsen wie der Markt, der 1999 um 20 % zulegte.

■ MAN

Ewfe firmiert um

Die Ewfe Brennwert-Heiztechnik GmbH firmiert um. Wie das Unternehmen anlässlich der SHK Essen bekanntgab, wird die Gesellschaft spätestens ab dem 1. März 2000 unter dem Firmennamen MAN Heiztechnik GmbH weitergeführt. Die Gesellschaft ist eine 100%ige Tochter der MAN B&W Diesel AG, Augsburg. Nach der Umfirmierung werden alle Rechte und Pflichten der Ewfe Brennwert-Heiztechnik von der MAN Heiztechnik GmbH erfüllt. In einem zweiten Schritt werden die bisherigen Aktivitäten von MAN Brenntechnik, Hamburg, mit Wirkung vom 1. Juli 2000 in die MAN Heiztechnik GmbH integriert.

„Nach der Übernahme der Ewfe im März 1997 ist mehr und mehr deutlich geworden, daß eine Umfirmierung und die Zusammenführung mit MAN Brenntechnik aus unterschiedlichen Gründen notwendig und sinnvoll sind“, sagt Adalbert Rizzetti als künftiger Geschäftsführer der MAN Heiztechnik GmbH. „Zum einen sichern wir die Zukunft unserer Aktivitäten im Bereich Brennwerttechnik, zum anderen können wir so die vorhandenen Synergien zum Beispiel in den Bereichen Vertrieb und Technik ausschöpfen“. In Zukunft bietet MAN Heiztechnik dem Markt sowohl auf dem Öl- als auch auf dem Gas-Brennwert-Sektor ein umfangreiches Programm heiztechnischer Produkte aus einer Hand.

Stammsitz des Unternehmens ist Hamburg. Die Aktivitäten im Bereich der Gas-Brennwerttechnik werden jedoch am Standort Bremen weitergeführt. Die Betreuung der Heizungsfachhandwerker vor Ort erfolgt zum einen über die Vertriebsrepräsentanten der Ewfe, die mehrheitlich auch für die MAN Heiztechnik GmbH tätig sein werden, zum anderen über die bestehenden MAN Verkaufsbüros.

Unicor Produktionsstätte in Italien

Mit der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Unicoes haben die „Uni“Cor Holding AG (Haßfurt) und die „Co“mpagnia „E“dil „S“Anitaria SPA (kurz CO.E.S., Mailand), ein Joint Venture beschlossen, an dem beide Unternehmen zu jeweils 50 % beteiligt sind. Unternehmenszweck von Unicoes mit Sitz in Mailand ist die Produktion von Mehrschicht-Verbundrohren. Die neue Produktionsstätte in Mailand soll die Nachfrage nach dem Rohr für die Bereiche Heizung und Sanitär befriedigen. Voraussichtlicher Produktionsbeginn ist Oktober 2000. Bis dahin sollen das neue Produktionsgebäude fertiggestellt und die Produktionsmaschinen aufgestellt sein.



Die Vorstandsvorsitzenden Horst Rahn (Unicor, links) und Massimo Fogliati (CO.E.S., rechts) besiegeln symbolisch mit einem gemeinsamen Tortenschnitt die noch intensivere Zusammenarbeit zwischen beiden Unternehmen

Seppelman,
die neue
Identifikationsfigur



Seppelfricke Seppelman als neue Leitfigur

Seppelfricke Armaturen präsentierte zur SHK in Essen mit dem Seppelman eine neue Identifikationsfigur. Die stark an Superman angelehnte Figur präsentiert das überarbeitete Logo. Das stilisierte „S“ in einer Raute, das sich seit Jahrzehnten auf allen Produkten des Hauses findet, bildet nun auch den Schwerpunkt des Logos.

In der neuen Preisliste führt der freundlich lächelnde Mann im grünen Overall durch das neu strukturierte Produktprogramm. Statt bisher nach Modell-Nummern, sind die Produkte jetzt nach Einsatzgebieten geordnet. Diese Struktur wird auch für den neuen Technischen Gesamtkatalog übernommen der im April dieses Jahres erscheint.

Hoesch Prototyp geht auf Wanderausstellung

Sich anlehnen, Wasser spüren und hören, während man in angenehmes Licht eintauchen kann – alles ist im Fluß: Auf dieser Vorstellung von Wellness basiert „Minds in the Stream“, der erste Preis des 2. Hoesch Design Awards zum Thema Wellness. Der Prototyp, der jetzt gebaut

wurde, besteht aus einer Duschwanne (1,80 × 1,20 m) und einer Liege in einem speziellen Winkel, beides aus Sanitär-Acryl. Am oberen Ende der Liege befinden sich ein Wasserkopf und ein Scheinwerfer, der den „Wasserfall“ beleuchtet. Der Einhebelmischer ist mittig angebracht und für den Wellness-Suchenden gut erreichbar. Der Prototyp wird nun im Rahmen einer Wanderausstellung bei ausgewählten Partnern im Sanitärhandel bzw. -handwerk gezeigt. Thema der Ausstellung: Das Bad der Zukunft. Hoesch positioniert „Minds in the Stream“ als Ni-

schung die Basis für einen massiven Aufschwung der Photovoltaik. Der Deutsche Fachverband Solarenergie, DFS, begrüßt diese Regelung außerordentlich. Der Branchenverband erwartet eine deutliche Nachfragesteigerung und eine Verzehnfachung der jährlich installierten Solaranlagen innerhalb von fünf Jahren. Damit wird Deutschland weltweit führend im Einsatz von Solarstromanlagen werden. Das Bundeswirtschaftsministerium fördert seit 1999 Solarstromanlagen durch zinslose Kredite im 100 000-Dächer-Programm. Dieses hatte die Nachfrage be-



Der Prototyp des Siegerobjektes des 2. Hoesch Design Awards, „Minds in the Stream“, geht auf eine Wanderausstellung

schonprodukt, das für Menschen gedacht ist, die sich im Haus eine Art Wellness-Oase einrichten. Die Entscheidung, ob das Produkt realisiert wird, soll bis Ende Juni 2000 fallen.

DFS 99 Pfennig für Solarstrom

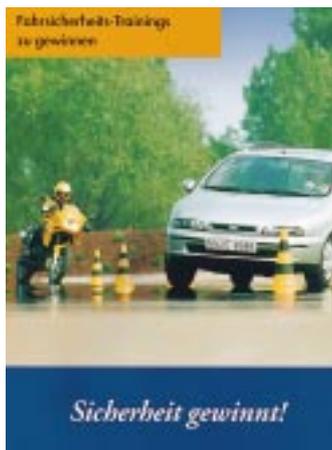
Die Vergütung von Strom aus Solaranlagen wird ab dem 1. April 2000 von 17 Pf auf 99 Pf pro kWh erhöht. Das hat der Bundestag im Erneuerbare-Energien-Gesetz beschlossen. Damit schafft die Bundesregie-

lebt und den Absatz von Solarstromanlagen von 8 MWp im Jahr 1998 auf 12 MWp im Jahr 1999 anwachsen lassen. Trotzdem blieb das Programm bislang hinter den Erwartungen zurück, weshalb im Erneuerbare-Energien-Gesetz die Vergütung von eingespeistem Solarstrom massiv erhöht wurde. Olaf Fleck, 1. Vorsitzender des DFS: „Das ist der Durchbruch bei der Einführung der Photovoltaik. Die Branche erwartet jetzt einen Aufschwung, der weltweit einzigartig sein wird. Das Interesse in der Bevölkerung ist sehr groß, umweltfreundlichen Strom auf dem eigenen Dach zu erzeugen. Die Kosten waren bislang der einzige Grund, weshalb viele zurückscheuten. Mit dem EEG gibt es keinen Grund mehr gegen die Solarstromerzeugung“. Die meisten Solarstromanlagen in Deutschland erzeugen netz-

konformen Wechselstrom und sind mit dem Stromnetz verbunden. Der erzeugte Solarstrom wird entweder selbst verbraucht oder ins Stromnetz eingespeist. Bislang erhielt der Betreiber nur 17 Pf für jede eingespeiste kWh Solarstrom. Werden die Investitionskosten auf den Stromertrag umgelegt, ergibt sich jedoch ein Preis von deutlich über einer Mark pro kWh Solarstrom. Mit der Einspeisevergütung von 99 Pf und dem zinslosen Darlehen des 100 000-Dächer-Programms amortisiere sich laut DFS eine Solarstromanlage und die umweltfreundliche Stromerzeugung werde auch betriebswirtschaftlich interessant.

■ Doyma Fotowettbewerb

Anlässlich der aktuell bestandenen Prüfung ihrer Mehrsparten-Hauseinführung „Quadro-Secura“ bietet Doyma die Chance, ein Profi-Sicherheitstraining mit Schlemmer-Wochenende für zwei Personen am Nürburgring zu gewinnen. Gesucht wird das originellste Foto, das die „Quadro-Secura“ im Einbau oder bei der Montage zeigt. Alle als Ab-



Der Doyma-Fotowettbewerb lockt mit Fahrsicherheitstrainings als Gewinn

zug, Dia oder Negativ eingesendeten Motive mit zusätzlich richtig ausgefülltem Lösungswort nehmen an der Verlosung teil. Einsendeschluß ist der 29. September 2000. Zusätzlich wird von Februar bis September 2000 jeweils zum Monatsende ein Sicherheitstraining auf einer der 80 ADAC-Trainingsstätten in ganz Deutschland verlost.

Weitere Infos gibt's bei Doyma, 28876 Oyten, Telefon (0 42 07) 9 16 60, Telefax (0 42 07) 9 16 61 99, Internet: www.doyma.com

■ American Standard Wagniskapital für Existenzgründer

Quasi als Ausgleich für die Ende 1999 verlorenen Arbeitsplätze – die Tochter Ideal-Standard mußte die Keramikfertigung aus Kostengründen nach Italien verlegen – stellt American Standard 3,3 Millionen DM „Wagniskapital“ für Existenzgründer und mittelständische Firmen zur Verfügung. Dieses Geld steht in Form von Bürgschaften bereit und ermöglicht Investitionen in etwa fünf- bis sechsfacher Höhe. Mit den von American Standard bereits deponierten Millionen können fünf Unternehmen dringend benötigte Bankkredite absichern und 137 geplante Arbeitsplätze einrichten. Darüber hinaus werden 230 gefährdete Arbeitsplätze erhalten. Der Konzern hat der Landesregierung weitere 5 Millionen DM zugesagt.

Als Grund für dieses außerordentliche Engagement nennt American Standard seine Verbundenheit mit dem Standort Deutschland, an dem der Konzern seit über hundert Jahren unternehmerisch tätig ist. Darüber hinaus wolle man dem Vorurteil entgegenwirken, daß amerikanische Unternehmenskultur ausschließlich in der Förderung des „shareholder value“ bestehe. Vielmehr sei es auch amerikanische Unternehmenstradition, private Initiativen zu unterstützen.

IWO

Sanierungswelle rollt

Die „Modernisierungs- und Serviceoffensive“ war einer der Schwerpunkte auf dem Messestand des IWO (Institut für wirtschaftliche Ölheizung). Nach Angaben des Instituts sind von den bundesweit 6,4 Millionen Ölheizungen rund 2,4 Millionen bis Ende 1982 installiert worden. Der größte Teil dieser Anlagen stehe, so das IWO unter Berufung auf das Schornsteinfegerhandwerk, in den kommenden Jahren zur Sanierung an. Dabei sieht das Institut für wirtschaftliche Ölheizung eine der Aufgaben in der langfristigen Kun-

gen an RLT-Anlagen) unterstrichen. Alle sind gefordert: Planer, Anlagenbauer, Betreiber der Anlage und nicht zuletzt derjenige, der Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten durchführt. So ist der Betreiber dafür verantwortlich, daß seine Anlage hygienisch betrieben wird, damit für Personen keine gesundheitlichen Gefahren entstehen. Rechtsgrundlage hierfür bilden u. a. die Arbeitsstättenverordnung oder das Arbeitsschutzgesetz. In Auftrag gegebene Wartungs- und/oder Instandsetzungsarbeiten und Hygienekontrollen dürfen nur durch speziell ausgebildetes Fachpersonal durchgeführt werden. Grundlage für Art und Umfang der Ausbildung bildet ebenfalls die VDI 6022.

Die Hygieneanforderungen und die Forderungen nach einer Hygieneschulung gilt für alle RLT-Anlagenvarianten, die in Büro-, Versammlungs- und vergleichbaren Aufenthaltsräumen zum Einsatz kommen. Die Bundesfachschule Kälte-Klima-Technik als Vertragspartner des

VDI-TGA bietet lizenzierte Schulungen beider erforderlicher Kategorien an. Da die ersten im Februar durchgeführten Hygieneschulungen nach VDI 6022 der Kategorie A und B großen Anklang fanden und die Schulungsplätze schnell ausgebucht waren, wurden nun Zusatztermine festgelegt. Weitere Informationen gibt es bei der Bundesfachschule Kälte-Klima-Technik unter Telefon (0 61 09) 6 30 01 oder unter der Faxnummer (0 61 09) 6 50 36.

denbindung durch schnelle Entwicklung neuer Ölheiztechniken, so zum Beispiel der Öl-Brennwerttherme.

Klimaanlagen

Wartung und Instandhaltung nur durch qualifiziertes Personal

Durch Klimaanlagen (RLT-Anlagen) dürfen weder Gefährdungen der Gesundheit noch Störungen der Befindlichkeit verursacht werden. Diese Kernaussage ist in verschiedenen technischen Regeln verankert und wird jetzt durch die VDI 6022 (Hygienische Anforderun-

Mora

GGT- und TÜV-Prüfzeichen

Mit dem Prüfzeichen „Komfort & Qualität“, das die Gesellschaft für Gerontotechnik gemeinsam mit der TÜV Rheinland Product Safety vergibt, wurden jetzt sechs Armaturen der Wärme-



Für sechs Mora-Armaturen gab es jetzt GGT- und TÜV-Prüfzeichen

und Sanitärtechnik Vertriebsgesellschaft (WSV) mbH, Nordestedt, ausgezeichnet. Dabei handelt es sich um Armaturen und Thermostate der Serien Moratemp und Moramega. Geprüft wurde die Benutzerfreundlichkeit der Armaturen. Das gemeinsame Prüfzeichen von GGT und TÜV wird verliehen, wenn die Gebrauchseigenschaften eines Produktes auch auf Senioren und Kinder, Behinderte und Kranke abgestimmt sind. Während die Gesellschaft für Gerontotechnik in der GGT-Dauerausstellung den Praxistest durchführte, kontrollierte die TÜV Rheinland Product Safety die Einhaltung der gesetzlichen Sicherheitsstandards und nahm die technische und ergonomische Produktprüfung vor. Die abschließende Gesamtbewertung der Prüfberichte – 6× gut, 1× sehr gut – erfolgte ebenso wie die Prüfzeichenvergabe schließlich durch die Zertifizierungsstelle des TÜV Rheinland.

Honeywell Hausautomation per Internet und Handy

Unter dem Namen SmartHome entwickelt die Deutsche Telekom zur Zeit eine neue Dienstleistung, die dem Wohnungsnutzer und Hausbesitzer einen Fernzugriff per Internet oder Telefon auf seine gesamte Technik im Hause ermöglichen wird. Bei dem Projekt SmartHome geht es nicht nur um Fernsteuerung, sondern auch um Fernwartung, Fernablesen von Verbrauchsdaten und Sicherheitslösungen. Von außen wird der Bewohner oder ein von ihm beauftragter Dienstleister per Internet, Sprachsteuerung, Faxabruf oder WAP zugreifen können. Störfälle oder Alarmer aus dem Haus können über eMail, Fax, SMS (Short Message Service) oder generierter Sprachnachricht mitgeteilt werden. Im April 2000 startet Honeywell, zusammen mit der Deutschen Telekom, ein Pilotprojekt. Die hausinterne Infrastruktur basiert dabei auf Hometric, einem marktreifen System von Honeywell, das derzeit die Regelung der Einzelraumtemperatur sowie die Steuerung von Beleuchtung und Beschattungseinrichtungen (Markisen, Jalousien, Rolläden) ermöglicht. Über spezielle Steckdosenmo-

Bis Ende 1982
installiert 37 %

Seit Anfang 1983
installiert 63 %



Am 1. Januar 1999 gab es in Deutschland 6 423 201 Ölheizungen, von denen 37 % vor 1983 installiert wurden (Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks)

dule können beliebige Elektrogeräte ferngesteuert werden. Für den Telekom-Dienst Smart Home ist die Installation eines Gateways in der betreffenden Wohnung vorgesehen. Dieses Gateway wird mit dem Hometronic-Manager ebenfalls über Funk kommunizieren und das Hometronic-System mittels ISDN-Anschluß mit der Außenwelt verbinden. Der Zugriff auf die Wohnung kann dann entweder über Internet oder über ein leistungsfähiges Sprachinterface erfolgen, das jederzeit von jedem beliebigen Ort aus per Telefon zugänglich ist. Jeder angeschlossene Haushalt wird seine eigene Internet „Home Homepage“ erhalten, auf der die Wohnung mit ihren angeschlossenen Geräten abgebildet ist und der Status der Geräte dargestellt wird.

■ Hewi Neues Seminar-Angebot

Führungskompetenzen erweitern, sich entlasten und Mitarbeiter motivieren sind auch in diesem Jahr einige der Zielsetzungen des umfangreichen Seminar-Programms von Hewi. Die mehr als achtzig, jeweils zweitägigen Veranstaltungen richten sich an alle Partner und Fachleute aus den Bereichen Sanitär und Baubeschlag. Das Ziel aller Veranstaltungen liegt darin, das vorhandene persönliche Potential zu verstärken sowie die Beratungsqualität und das Image des Unternehmens zu verbessern oder die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.

Zu den aktuellen Seminarthemen zählen zum Beispiel „Erfolgreich führen“, „Kreativ verkaufen“, „Markterfolg durch Kommunikation und Werbung“. Premiere hat das Seminar „Mit Farbe gestalten“. Alle Seminare werden von Fachleuten aus den

Bereichen Technik, Handel und Vertrieb, Marketing, Qualitäts- und Projektmanagement sowie Architektur begleitet. Die kostenlose Broschüre mit einer



Mit vielfältigen Angeboten ganzheitlicher Seminar-Konzepte möchte Hewi seinen Partnern aus Handwerk, Handel und Sanitär zur Seite stehen

Übersicht zu den einzelnen Seminaren ist erhältlich bei Hewi, Christiane Wiegand, Telefon (0 56 91) 8 21 91, Telefax (0 56 91) 8 21 79, eMail: cwiegand@hewi.de

■ Gasitec Profit-Center Kundendienst

An die Kundendienstleister von Heizungs- und Sanitärbetrieben richtet sich das neue Angebot der Gasitec-Seminarreihe „Profit-Center Kundendienst“. In 2-tägigen Intensiv-Seminaren werden alle wesentlichen Kriterien für einen erfolgreichen Kundendienst erarbeitet und Fehlerquellen aus der täglichen Berufspraxis aufgespürt, um den Dienst am Kunden zukünftig noch effizienter ausführen zu können.

Auf dem Seminar-Stundenplan stehen grundsätzlich thematische Schwerpunkte, wie Aufgabendefinition des Kundendienstes, Aufbauorganisation, Personalbewertung, Reklamationsbearbeitung, Nachkalkulation und Controlling etc.

Zu allen Themen erhält der Seminarteilnehmer nützliche Tips und Arbeitshilfen, die er anhand umfangreicher Seminarunterlagen für seine Umsetzung in die

Praxis nutzen kann. Weitere Informationen gibt es von Gasitec, 58452 Witten, Telefon (0 23 02) 93 69 60.

■ Stulz Verkaufsförderung wird ausgedehnt

Rund um die Formel 1 dreht sich in diesem Jahr die Verkaufsförderung, mit der die Stulz GmbH Klimatechnik lockt. Über ein Prämienprogramm kann der Fachhandel dabei seine Werbeaktivitäten für invertergesteuerte Multisplit-Anlagen vor Ort intensivieren. Für erreichte Treuepunkte stellt Stulz unter anderem einen Mercedes Smart mit individuellen Werbeschriftzügen für einen Monat oder länger zur Verfügung. Der Vertrieb erfolgt über ein bundesweites Netz an Stützpunkthändlern.

Für Partner, die Punkte sammeln, winken Preise rund um den Motorsport, wie zum Beispiel Tickets für den Formel 1 Grand Prix auf dem Hockenheimring oder ein Formel 3-Training von professionellen Rennfahrern. Das Prämienhighlight findet im Oktober 2000 statt: Unter den Kunden mit den höchsten Punkteständen verlost Stulz eine Reise zum vorent-

scheidenden Rennen nach Suzuka um die Formel-1-Weltmeisterschaft, die mit einer Besichtigung des Mitsubishi KX-2 Werkes in Matsusaka gekoppelt wird. Stulz ist Generalimporteur der KX 2-Serie.

Weitere Informationen: Stulz GmbH Klimatechnik, Hotline (0 40) 5 58 52 52

■ Fernlehrgang Sanitärprodukte markenbewußt verkaufen

Nach dem Erfolg des Fernlehrgangs „Marktchancen nutzen im Sanitärhandwerk“ haben die Markenhersteller Duscholux, Geberit, Grohe und Keramag, zusammenschlossen in der Fachakademie Sanitär, in einen weiteren Studiengang investiert. Unter dem Titel „Sanitärprodukte markenbewußt verkaufen“ werden alle wichtigen Badprodukte thematisiert. Ziel des Lehrgangs ist das Kennenlernen der vielfältigen Leistungen einer Marke und ihrer Vorteile für Handwerk und Handel. Der Themenschwerpunkt liegt dabei auf der professionellen Kundenberatung im Hinblick auf Nutzen und Qualität von Markenprodukten sowie der Aufbau einer systematischen Markenargumentation.

Starttermin für den 4monatigen Fernkurs ist der 15. Mai 2000. Die staatliche Zulassung ist ebenfalls beantragt. Im Komplettpreis von 261 DM pro Person sind Lehrmaterial, Versand- und Betreuungskosten sowie die Mehrwertsteuer bereits enthalten. Weitere Informationen können bei der Fachakademie Sanitär, Tertia Ute Schäfer GmbH, Telefon (0 21 51) 58 55 26 und Telefax (0 21 51) 58 55 28 angefordert werden.

