

■ VM Zink Hölterhoff neuer Geschäftsführer

Mit Wirkung ab dem 1. 4. 2000, wurde Karlheinz Hölterhoff zum Geschäftsführer der VM Zink GmbH (ehemals Altenberg Zink GmbH) berufen. Gemeinsam mit Ralph-D. Lehmann, der bereits Geschäftsführer der Sogem Deutschland GmbH ist (ein weiteres Unternehmen der „Groupe Union Minière“), trat Hölterhoff die Nachfolge von Ernst J. Pleyer an, der neue Verantwortungen im Vorstand der Groupe Union Minière (Bereich Hochbauprodukte) übernommen hat. Der Wirkungsbereich von Hölterhoff geht über die deutschen Grenzen hinaus, da ihm gleichzeitig die Geschäftsführung der VM Zink Scandinavia übertragen wurde sowie die Verantwortung für die Märkte Österreich und Schweiz.

■ Kutzner + Weber Fischer Nachfolger von Postenrieder

Günter Fischer (49) ist seit Jahresbeginn bei Kutzner + Weber als Key Account und Produktmanager tätig. Er übernimmt damit die Nachfolge von Erwin Postenrieder, der dem Unternehmen weiterhin als technischer Berater für die Bereiche Normen und Verbände zur Verfügung steht. Fischer hat die Verantwortung für den Erstausrüstermarkt übernommen. Des Weiteren macht er es sich zur Aufgabe, neue Geschäftsfelder zu erschließen und die Aktivitäten im Marketingbereich entsprechend



Günter Fischer löst Erwin Postenrieder ab

zu konzentrieren. Als wesentlichen Auftrag betrachtet er die Nutzung von Synergieeffekten innerhalb der Raab-Gruppe. Dabei geht es vornehmlich darum das Angebot von Kutzner + Weber den zukünftigen Anforderungen des Marktes anzupassen und die Kräfte so zu bündeln, daß ein eigenständiges Profil innerhalb der Unternehmensgruppe erhalten bleibt.

■ Hilti 15 Prozent Umsatzplus

Die Hilti Gruppe hat 1999 ihr Wachstum verstärkt. Der Umsatz nahm um 5 % in Lokalwährungen oder 7 % in Schweizer Franken zu und wuchs von 2,630 Millionen im Vorjahr auf 2,814 Millionen Schweizer Franken. Der höhere Umsatz trug wesentlich zum besseren Betriebsergebnis bei, das um 15 % von 226 auf 261 Millionen Schweizer Franken anwuchs. Das Finanzergebnis für 1999 wuchs um 49 % von 69 Millionen auf 103 Millionen Schweizer Franken. Der Konzernreingewinn verbesserte sich um 23 % von 262 Millionen auf 321 Millionen Schweizer Franken. Der Cashflow erhöhte sich um 15 % von 401 Millionen auf 461 Millionen Schweizer Franken.

■ Sunda Reimers neuer Geschäftsführer

Dipl.-Betriebswirt Karl-Ulrich Reimers (42) ist seit Jahresbeginn neuer Verkaufsleiter in der Geschäftsführung bei der Sunda Solartechnik GmbH mit Sitz in Höchststadt/Donau. Zuvor war Reimers Verkaufsleiter bei Oertli Rohleder Wärmetechnik. Sund Solar-



technik ist Anbieter von Vakuum-Röhrenkollektoren und entsprechendem Zubehör. Das Unternehmen ist bundesweit und auch im europäischen Ausland tätig und expandiert.

■ Jado Design Verluste zehren Eigenkapital auf

Wie der seit März 2000 neubestellte Vorstand der Fa. Jado Design Armatur und Beschlag Aktiengesellschaft (Jado AG) jetzt bekanntgab, sind Verluste aufgetreten, durch die das Eigenkapital vollständig aufgezehrt wurde. Hintergrund ist eine Prüfung des Lagerbestandes im Zusammenhang mit der Aufstellung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 1999. Außer der dabei erforderlichen Wertberichtigung des Lagerbestandes wurde ein nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag in Höhe von mehr als 3 Millionen DM festgestellt. Zur Vermeidung eines Insolvenzverfahrens hat die Mehrheitsaktionärin der Jado AG, die American-Standard-Tochter AS Deutschland GmbH, einen Rangrücktritt im erforderlichen Maße für ihre Forderungen gegen die Jado AG (insgesamt ca. 85 Millionen DM) erklärt.

■ Blanco Umsatzsteigerung

Die Blanco-Gruppe mit ihrem Stammsitz in Oberderdingen erzielte im Geschäftsjahr 1999 einen konsolidierten Netto-Um-

satz von 403 Millionen DM (Vorjahr 393 Millionen DM). Der Umsatzzuwachs von 2,5 % des in den Geschäftsbereichen Haushaltstechnik, Gemeinschaftsverpflegung und Medizintechnik aktiven Unternehmens kam im wesentlichen aus dem Auslandsgeschäft, das um 11,5 % auf insgesamt 172 Millionen DM zunahm. Die Haushaltstechnik, in der Haushaltsspülen, Armaturen und Zubehör zusammengefaßt sind, wuchs um 6,2 % und erzielte einen ebenfalls konsolidierten Umsatz von 262 Millionen DM (Vorjahr 245 Millionen DM).

■ Geberit Deutliches Umsatzwachstum

„Sehr zufrieden“ mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr zeigte sich Holger Kirsch, Geschäftsführer der Geberit Produktions GmbH. Die Produktionsauslastung sei konstant hoch gewesen, so daß die Zahl der Mitarbeiter am Standort Pfullendorf mit nahezu 1400 auf dem Vorjahresniveau gehalten werden konnte.

Das im Herbst 1999 eingeweihte Logistikzentrum läuft laut Kirsch ebenfalls äußerst zufriedenstellend. Hier werden 65 % des gesamten Gruppen-Umsatzes umgeschlagen und als wichtigste Märkte Deutschland, Italien, die Beneluxländer sowie Osteuropa beliefert. Die Geberit GmbH erzielte in Deutschland im vergangenen Jahr einen Umsatz in Höhe von 600,7 Millionen DM. Regional sind allerdings deutliche Unterschiede aufgetreten. Während in den westlichen Bundesländern sehr kräftige zweistellige Steigerungen festgestellt werden konnten, hieß die Devise in den östlichen Bundesländern dagegen Niveau halten. Auch bei der Geberit Gruppe, Jona, ging es aufwärts.

Der konsolidierte Umsatz wurde im Geschäftsjahr 1999 um 15,4 % auf 1,45 Milliarden DM gesteigert. Das Betriebsergebnis verbesserte sich um 25,6 % auf 215,0 Millionen DM. Den größten Anteil am Gruppenumsatz hat Deutschland mit 42,5 % vor Italien (14,2 %), der Schweiz (12,2 %) und Großbritannien (5 %). Besonders hohe Wachstumsraten wurden erneut in Osteuropa und in den außereuropäischen Märkten erzielt. Die Strategie der Geberit Gruppe zielt auf einen konsequenten Ausbau der Marktführerschaft und eine forcierte Internationalisierung. Mit einem jährlichen Wachstum von durchschnittlich 10 %, einschließlich Akquisitionen, soll im Jahre 2004 ein Umsatz von 2,437 Milliarden DM erzielt werden.

■ ASUE

Schüler als Präsident wiedergewählt

Am 4. April wurde im Rahmen der Mitgliederversammlung der ASUE Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch e. V. Reinhard Schüler als Präsident wiedergewählt. Er tritt damit seine zweite Amtsperiode an. Er ist



Mitglied des Vorstandes der Gasanstalt Kaiserslautern AG, die zu den Gründungsmitgliedern der ASUE zählt.

Zugleich erfolgte auch die Wahl des Vorstandes und des Präsidiums der ASUE. Neu wurden in den 38köpfigen Vorstand ge-

wählt: Hans Behringer, Geschäftsführer der Stadtwerke Paderborn, Dr. Michael Pfingsten, Vorstandsmitglied der Ruhrgas AG, Dr. Kurz Ratzka, Geschäftsführer der Ferngas Nordbayern GmbH und Dr. Rudolf Schulten, Vorstandsmitglied der GASAG Berlin. Dem Präsidium gehören Dr. Michael Pfingsten und Dr. Rolf Wohlgemuth neu an, während die übrigen Präsidiumsmitglieder Wolfgang F. Eschment, Ulrich Hartmann, Peter Rainer Müller, Günther Poschinger, Dr. Peter Szepanek und Hugo Wiemer in ihren Ämtern bestätigt wurden.

■ RAL

Qualitätssicherung für Regenwassersysteme

Durch ein eigenes Gütezeichen werden zukünftig die Hersteller von Regenwassersystemen den Qualitätsstandard ihrer Produkte am Markt dokumentieren. Der Verein, der aus dem Arbeitskreis Regenwassersysteme des Bundesverband Lagerbehälter hervorgegangen ist, wird zukünftig die Gütesicherung von Regenwasser-Nutzungs-Systemen und deren Komponenten betreiben. Vorsitzender Torsten Grüter: „In den einzelnen Arbeitskreisen werden bereits die Detail-Richtlinien erarbeitet, an denen zukünftig der Stand der Technik in der Regenwassernutzung abgelesen werden kann.“ Gründungsmitglieder sind Adam Tank und Apparatebau, Dehoust, ELWA Wassertechnik, GEP Umwelttechnik, Roth-Werke, Schütz-Werke, Selters und Wilo. Gemeinsames Ziel ist es, dem Markt nur solche Produkte anzubieten, deren Güte gesichert ist. Die RAL-Gütegemeinschaft Regenwassersysteme hat ihren Sitz in Würzburg. Mit der Geschäftsführung wurde der Rechtsanwalt Dr. Wolfram Krause betraut.

■ **Dungs** **TEM Elektronik** **übernommen**

Die Karl Dungs GmbH & Co. in Urbach/D hat die TEM AG für Elektronik und die Interterm Vertriebs AG (Chur/CH) übernommen. Der schwäbische Sicherheits- und Regeltechnikhersteller erwirbt damit einen der wichtigsten europäischen Anbieter von intelligenten Wärmemanagement Geräten. Der konsolidierte Gruppenumsatz lag 1999 bei ca. 70 Millionen Euro. Dungs besitzt Fertigungsstandorte in Urbach, Osnabrück und Hedensted (Dänemark), beschäftigt 750 Mitarbeiter und ist weltweit Erstausrüster für Brenner- und Kesselhersteller mit Gasarmaturen und Feuerungsautomaten. Die 1967 gegründete TEM ist ein europaweit aktives Zulieferunternehmen der Heizungsindustrie und beschäftigt 80 Mitarbeiter. TEM fertigt und vertreibt elektronische Hei-

zungsregler und Software für Gas-, Öl-, Elektro-, Wärmepumpen-, Solar-, Fernwärme- und Festbrennstoffanwendungen.

Der Umsatz lag 1999 bei 14 Millionen Euro. Bereits Mitte der 90er Jahre entwickelte TEM und Dungs gemeinsame Projekte. Im Zuge der Nachfolgeregelung hat die Familie des Firmengründers Nicolò Letta, das gesamte Aktienpaket an die Karl Dungs GmbH & Co. verkauft.

■ **Geburtstag** **Obi-Chef Maus wird 65**

„Kennen Sie OBI?“ Auf diese Frage antworten 91 Prozent aller Deutschen mit „ja“. Mit rund 340 Standorten sind die OBI Bau- und Heimwerkermärkte in der Bundesrepublik vertreten. Die Erfolgsgeschichte des Franchiseunternehmens mit seiner Systemzentrale im rheinisch-bergischen Wermelskirchen begründete Manfred Maus, der im

April seinen 65. Geburtstag feiert und noch heute als geschäftsführender Gesellschafter und Vorstand aktiv ist.

Vor 30 Jahren eröffnete er den ersten Obi Markt in Hamburg-Poppenbüttel und schuf damit ein Novum in der deutschen Handelslandschaft. Heute ist Obi Branchenprimus auf dem Bau- und Heimwerkermarktsektor mit einem Jahresumsatz von 7,543 Milliarden DM und 22 000 Mitarbeitern.

Manfred Maus, 1935 in Gottmadingen an der Schweizer Grenze geboren, begann seine Laufbahn mit der Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann, bevor er das Studium an der Wuppertaler Fachhochschule aufnahm. 1958 stieg er bei der Großhandelsfirma Emil Lux GmbH in Wermelskirchen ein. Bereits drei Jahre später fungierte er dort als Mitgesellschafter. 1970 gründete er Obi. Auch heute gibt der Terminkalender zwischen China-Reisen, Vorträ-

gen in den Vereinigten Staaten oder Stippvisiten in der Schweiz kaum Lücken her. Marketingclubs, Verbände und Hochschulen reißen sich um den cha-



rismatischen Redner und Diskussionsteilnehmer. Und auch mit seinen 65 Jahren will Maus nicht kürzer treten, sieht er sich und das Unternehmen doch stets neuen Herausforderungen gegenübergestellt.

■ **Veritherm** **Richard Vetter** **gestorben**

Nach schwerer Krankheit ist Richard Vetter, Geschäftsführer und Inhaber der Veritherm Heizungstechnik GmbH, im Alter von 80 Jahren Ende April im niedersächsischen Dungenbeek gestorben. Der gelernte Müllermeister, der bis 1977 eine Brotfabrik betrieb, hatte sich Neuentwicklungen in der Heizungstechnik verschrieben und mit der Brennwertechnologie neue Wege beschritten. Mit den „Etablierten“ der Heizungsbranche hatte sich Vetter heftige Auseinandersetzungen geliefert. Er fühlte sich als Opfer von Intrigen und Machenschaften und sah sich einem Filz von staatlichen Behörden, der Kesselindustrie und den Schornsteinfegern ausgesetzt. Deshalb, so der temperamentvolle, aus dem baden-württembergischen Leonberg stammende Vetter, sei die un-

eingeschränkte Zulassung für seine Kessel erst nach 13 Jahren erfolgt. Noch vor seinem Tode hat er Uwe Brandenburg zum Geschäftsführer der Veritherm Heizungstechnik GmbH bestellt. Brandenburg war bisher als selbständiger Vertriebspartner in Sachsen-Anhalt tätig.

■ **Braas** **Dieter Jens neuer** **Geschäftsführer**

Mit Wirkung vom 1. April 2000 wurde Dieter Jens (44) zum neuen Geschäftsführer Vertrieb der Braas Dachsysteme GmbH bestellt und zeichnet seit diesem Zeitpunkt für alle Vertriebsaufgaben der Braas Dachsysteme GmbH verantwortlich. Jens tritt die Nachfolge von Heinz-Jakob Holland an, der das Unternehmen im September 1999 verließ. Damit ist das Geschäftsleitungsgremium der Braas Dachsysteme, bestehend aus Gerhard

Buhlmann (Vorsitzender), Dieter Jens (Vertrieb), Frank Wojtalewicz (Technik) und Dr. Antonius Wagner (Kaufm. Zentralbereich) wieder komplett.

■ **ABB** **Netzwerke im** **Gebäude**

Unter dem Dach der ABB Gebäudetechnik AG, Mannheim, entsteht ein neuer Geschäftsbereich, in dem das Geschäft der ABB Gebäudeautomation GmbH, der ABB NetServ Daten- und Kommunikationsnetze GmbH sowie der Datennetz-Bereiche aus den Niederlassungen der ABB Gebäudetechnik zusammengeführt wird. Der Geschäftsbereich trägt den Namen „NetServ“. Vorstandssprecher Karl Kommissari „Die meisten gebäudetechnischen Anlagen werden in Zukunft in einem einzigen Netzwerk miteinander verknüpft.“ Hier werde die Keim-

zelle für intelligente Gebäude geschaffen. Geleitet wird der Geschäftsbereich NetServ von Dr. Michael Voits und Dr. Christian Schulz, den bisherigen Geschäftsführern der beiden Tochtergesellschaften.

■ **Bauhauptgewerbe** **9,5 % weniger Aufträge**

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, verzeichnete das Bauhauptgewerbe (Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten) im Februar 2000 in Deutschland preisbereinigt 9,5 % niedrigere Auftragsgänge als im Vorjahresmonat. Die Baunachfrage nahm im Hochbau um 13,6 % ab, im Tiefbau verringerte sie sich um 2,1 %. Im früheren Bundesgebiet betrug das Auftragsminus gegenüber Februar 1999 8,1 %, in den neuen Ländern und Berlin-Ost lag die Baunachfrage um 14,1 % unter dem Niveau des Vorjahresmonats.

■ Permatrade Kooperation mit der Innung Rems-Murr

Auf der IFH in Nürnberg unterzeichnete Hartmut Maier, Obermeister der SHK-Innung Rems-Murr, und der Geschäftsführer der Permatrade Wassertechnik, Michael Sautter, eine Kooperationsvereinbarung. Sie sieht eine intensivere Zusammenarbeit beider Partner bei Weiterbildung und Verkaufsförderung sowie im technischen Bereich vor. Vor allem bei Marketing und Verkaufsförderung möchte das Unternehmen die Innungsmitglieder unterstützen. Dies erfolgt u.a. durch Schaltung von bedarfsweckender und bedarfslenkender Werbung in der regionalen Presse. Zudem bietet Permatrade vor Ort Weiterbildungsmaßnahmen zu Themen wie „Grundlagen und Strategien für erfolgreiches Verkaufen“ an. Auch regelmäßige Produktschulungen und Fachvorträge werden im Innungsrahmen abgehalten. Die zunehmende Konkurrenz von Baumärkten zum SHK-Handwerk werde von einigen Herstellern bewußt in Kauf genommen, führte Obermeister Maier aus. Dagegen wehre man sich mit einer solchen Vereinbarung mit handwerkstreuen Herstellern: „Wenn wir die richtigen Maßnahmen ergreifen und damit Erfolg haben, werden wir sicher schnell Nachahmer finden. Unsere Innung strebt weitere, enge Kooperationen mit Industriepartnern aus anderen Bereichen an.“

■ Aquis Auf dem Vormarsch

Seit fünf Jahren ist die deutsch-schweizerische Aquis GmbH jetzt mit Sensorarmaturen auf dem Markt. Das Unternehmen ist Mitglied der Aweco Appliance Group, einem führenden europäischen Zulieferer der Hausgeräte-Industrie. Auch wenn die Produkte inzwischen in über 20 Länder vertrieben werden, ist der Hauptmarkt für die Eigenmarke Iqua nach Aussage von Geschäftsführer Andreas



Aquis: Erfolgreich mit der Eigenmarke Iqua und als Zulieferer

Wawrla Deutschland. Mit Hilfe ausgewählter Großhändler, einer flächendeckenden Vertriebsorganisation und begleitender Serviceleistungen wurden im letzten Jahr ca. 10 Millionen DM Umsatz erzielt. So lagen die Wachstumsraten des jungen Unternehmens in den letzten zwei Jahren bei durchschnittlich rund 45 %. Mit der 1999 eingeleiteten Sortimentserweiterung will Aquis seine Stellung im Bereich der Sensortechnik ausbauen. Dazu wurde die Palette optoelektronischer Sanitärprodukte ausgebaut und umfaßt heute sensorgesteuerte Waschtischarmaturen, Wand- und Duscharmaturen, Urinalsteuerungen, sowie berührungslose Seifenspender und Händetrockner.

■ Preisauslobung Meister sucht Professor 2000

Einen mit 25 000 Mark dotierten Preis für Technologie-Transfer haben erneut das in München erscheinende Handwerk Magazin und der Baden-Württembergische Handwerkstag in Stuttgart mit Unterstützung des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) ausgelobt. Mit diesem „Professor-Adalbert-Seifriz-Preis“ werden „beispielhafte Entwicklungen in Handwerksbetrieben, die in en-

ger Kooperation von Handwerk und Wissenschaft zustande gekommen sind“, ausgezeichnet. Die Kooperation kann sich auf Technik oder Betriebswirtschaft beziehen. Einsendeschluß für die Bewerbungen um diesen Preis, der den Namen des früheren baden-württembergischen Staatsministers Professor Dr. Adalbert Seifriz trägt, ist der 30. Juni 2000. Die Preisträger kürt eine Jury unter Vorsitz von Professor Dr. Johann Löhn, Vorstandsvorsitzender der Steinbeis-Stiftung in Stuttgart und Regierungsbeauftragter für Technologie-Transfer Baden-Württemberg. Ausschreibungsunterlagen können angefordert werden bei dem Baden-Württembergischer Handwerkstag, Telefon (07 11) 1 65 74 15 oder Telefax (07 11) 1 65 74 44

■ Umgezogen Drei Industrieverbände jetzt in Würzburg

Nach eingehender Standortanalyse haben sich die nachfolgende Verbandsgruppe und die angeschlossenen Gütegemeinschaften entschieden, den Sitz der Verbandsgeschäftsstelle von Hagen (NRW) nach Würzburg (Unterfranken/Bayern) zu verlegen: Bundesverband Feuerlöschgeräte und -anlagen e.V. (bvfa) sowie die Gütegemeinschaft Handbetätigte Geräte zur Brandbekämpfung (GRIF), Bundesverband Lagerbehälter (bl) sowie die Gütegemeinschaft Lagerbehälter e.V. (gl) und Regenwassernutzung e.V. (GREG)

sowie der Deutsche Ladenbau-Verband (dlv). Bei den Mitgliedsunternehmen aller drei Verbände handelt es sich zum größten Teil um mittelständisch strukturierte Industriebetriebe mit inländischer Fertigung. Geschäftsführer der Verbandsgruppe ist Dr. Wolfram Krause. Die Adresse lautet
Verbandsgeschäftsstelle
Koellikerstraße 13
97070 Würzburg
Telefon (09 31) 35 29 20
Telefax (09 31) 3 52 92 29

■ Polen Absatzmittler für Küchentechnik

Der Instalator Polski Verlag hat unter dem Titel „Profesjonalne Kuchnie Tazienki“ ein Magazin über professionelle Küchentechnik für den polnischen Markt



Küchentechnik für den polnischen Markt

herausgebracht. Darin wird gezielt auf die Ausrüstung im öffentlich gewerblichen Bereich eingegangen. Das vier mal im Jahr erscheinende Supplement wird vorerst der Fachzeitschrift Polski Instalator beigelegt und soll sich mittelfristig als selbstständiges Blatt am Markt etablieren. Weitere Infos gibt es beim Instalator Polski Verlag in Warschau, Telefon (00 48 22) 6 20 64 48, eMail: ip@instalator.com.pl

■ **Hahnverlängerungen Kulante Abwicklung von Schäden zugesagt**

Vor über zwei Jahren haben sich Hersteller von Messing-Hahnverlängerungen und Hersteller von Hohl- und Vollstangen aus Messing zur Gütegemeinschaft Messing-Hahnverlängerungen e.V. zusammengeschlossen. Neben dem gemeinsamen Interesse an der Förderung des Werkstoffes Messing in der Sanitär- und Heizungstechnik sollte den Angriffen von Seiten der Hersteller, die als Alternativwerkstoffe Rotgußlegierungen propagierten, begegnet werden. Mit Datum vom 15. November 1999 wurde die Gütegemeinschaft Messing-Hahnverlängerungen unter der Registriernummer AL-GZ 643 vom RAL-Deutsches Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung e.V. zugelassen. In dem Zwei Jahre andauernden Anerkennungsverfahren wurden für die Fertigung von Messing-Hahnverlängerungen verbindliche Güte- und Prüfbestimmungen erarbeitet. Darüber hinaus konnte ein Kompromiß in der Überarbeitung der DIN 3523 mit den beteiligten Fachkreisen erzielt werden. Danach sind für die Laufzeit der Norm ausschließlich Verlängerungen mit zylindrischem Gewinde zugelassen. Die Fertigung von gütegesicherten Messing-Hahnverlängerungen erfolgt inzwischen in der in den Güte- und Prüfbestimmungen vorgeschriebenen Qualität und wird von unabhängigen Prüfinstituten sowie dem RAL überwacht und dokumentiert. Ergänzt wird die Gütesicherung durch eine Gewährleistungserklärung aller Mitglieder der Gütegemeinschaft. Dabei sollen auch Korrosionsschäden (Spannungsrißkorrosion), deren Verursachung schwer zuzuordnen ist, kulant und direkt abgewickelt werden. Zudem ist vorgesehen, die Gü-

tegemeinschaft auf weitere Bauteile aus Messing in der Sanitär- und Heizungstechnik auszudehnen.

■ **IBH Das Neue Anzeigen- konzept**

„Alles aus einer Hand“ – so lautet die Devise, mit der die Fachgemeinschaft für Bad und Heizung ab sofort ihre Kunden anspricht. Unterstützt wird dieses Motto von einem neuen Anzeigenkonzept. Je nach Anforderung der einzelnen Fachgemeinschafts-Regionen werden sie für verschiedene Produkte und Themen der Bereiche Badausstellung sowie Bad/Heizung und Technik gemeinschaftlich ge-



In den IBH-Anzeigen werden die zentrale Service-Rufnummer (0 18 05) PINGUIN sowie die Internet-Adresse www.penguin-online.com eingesetzt

schaltet. Ergänzend hierzu können sich Leser auf der Homepage der Fachgemeinschaft im Internet über weitere Details zu den Anzeigen-Themen informieren. Die Kosten für die Schaltung des gemeinsamen Anzeigenauftritts in den regionalen Tageszeitungen und Anzeigenblättern werden aus dem jeweiligen Regionalfonds der Fachgemeinschaft für Bad und Heizung finanziert. Für das Jahr 2000 stehen 550 000 DM an Werbegeldern in circa 30 Regionen zur Verfügung.

■ DVGW

Anforderungen an Wasserversorgungsunternehmen festgelegt

Mit seinem Arbeitsblatt W 1000 hat der DVGW jetzt Mindestanforderungen an Wasserversorgungsunternehmen festgelegt, nachdem er bislang nur Präqualifikationsanforderungen an Fachfirmen des Wasserfaches gestellt hatte. Das Arbeitsblatt definiert die Grundanforderungen an die sachliche und personelle Ausstattung und die Organisation von Wasserversorgungsunternehmen. Ein Schwerpunkt liegt in der Festlegung von Anforderungen an das Personal. Es muß sichergestellt sein, daß jeder Mitarbeiter über eine Qualifikation verfügt, die es ihm erlaubt, die übertragenen Aufgaben zu erfüllen. Deshalb spielen Ausbildung, Fortbildungsmaßnahmen und Unterweisung des Personals eine wesentliche Rolle. Mit dem DVGW-Arbeitsblatt W 1000 stehen den deutschen Wasserversorgungsunternehmen nun Kriterien zur Bewertung ihrer Leistungsfähigkeit und zur Überprüfbarkeit der von ihnen zu verantwortenden Versorgungssicherheit zur Verfügung.

■ Kaldewei

Probepaden über den Dächern von Wien

Um ihre Werkstoffkombination Starylan anlässlich der Aqua-Therm in Wien auch den österreichischen Handwerkern nahe zu bringen, hat sich die Kaldewei-Crew eine besondere Aktion ausgedacht. Die Besucher des Messestandes nahmen an einer Verlosung teil. Die Gewinner konnten dann in 64 m Höhe über

(Just) for fun: Die außergewöhnliche Riesenradfahrt im Wiener Prater



den Dächern von Wien „probepaden“. Hierzu hatte der Ahlender Hersteller eine Gondel des Riesenrades im Wiener Prater angemietet und mit Starylan-Wannen ausgestattet. Ungefähr 300 Fachleute aus Handel und Industrie nahmen die Gelegenheit zur dieser außergewöhnlichen Fahrt wahr. Kleiner Wehrmutstropfen aus Kaldewei-Sicht: Trotz aller Vorzüge des neuen Werkstoffes mußten die neuen Starylan-Wannen nach Messeschluß wieder den romantischen Holzbänken weichen.



■ Verarbeitungshinweise Hahnverlängerungen

Die Gütegemeinschaft Messing-Hahnverlängerungen hat unlängst Verarbeitungsrichtlinien herausgegeben. Hahnverlängerungen nach DIN 3523 sind definitionsgemäß Armaturen und somit nur zur Verlängerung von Armaturenanschlüssen zu verwenden. Die Einhaltung der folgenden Punkte

sieht die Gütegemeinschaft als Voraussetzung für den dauerhaft sicheren Betrieb der Anlage:

- Dichtmittel sparsam verwenden. Nicht überhanfen. Die Gewindespitzen müssen noch erkennbar sein.
- Hahnverlängerungen mit geeignetem Innensechskantschlüssel einschrauben. Drehmoment von 20 Nm nicht überschreiten.
- Drehmoment von 20 Nm auch beim Einschrauben von Armaturen oder Armaturenbauteilen nicht überschreiten. Sofern kein Drehmomentschlüssel verfügbar ist, Hahnverlängerung mit Innensechskantschlüssel – größte Schenkellänge ca. 120 mm – ohne größere Kraftaufwendung einschrauben. Dabei werden auch ca. 20 Nm erreicht. Keine Werkzeugverlängerung verwenden.

- Bei der Verwendung von Dichtmitteln, Reinigungsmitteln, Montageschäumen ist zu beachten, daß diese keine ammoniakalischen Bestandteile haben (Verarbeitungshinweise des Herstellers beachten).
- Bei Langgewinden (z. B. Excenterstücken) auf maximal mögliche Einschraublänge achten.

■ Ausbilder

Berichtshefte regelmäßig kontrollieren

Die Streitigkeiten mit Lehrlingen nehmen zu – auch weil Ausbilder ihre Schützlinge nicht nachdrücklich genug auf ihre Pflichten hinweisen, zum Beispiel auf die ordentliche Führung des Berichtsheftes. Der Lehrherr sollte die Berichtshefte regelmäßig kontrollieren, sonst kann er mit schuldig sein, wenn ein Lehrling wegen mangelhafter Eintragungen nicht zur Abschlußprüfung zugelassen wird. Welche Bedeutung ein Berichtsheft erlangen kann zeigt folgendes Beispiel aus der Praxis: Der Lehrling war vom Innungs-Lehrlingsausschuß wegen Leistungsmängel nach seiner regulären Lehrzeit in das zweite Lehrjahr zurückgestuft worden. Er forderte trotzdem den Gesellenlohn vom Lehrherren: Denn dieser habe seine Defizite verschuldet, weil er ihn „ständig zu ausbildungsfremden Arbeiten herangezogen“ hätte. Vor dem Landesarbeitsgericht Köln (11 Sa 180(98)) hatte der junge Mann keinen Erfolg, weil das Bundesausbildungsgesetz Schadenersatz für mangelhafte Ausbildung nur bei der Beendigung einer Lehre und nicht bei laufender Ausbildung vorsehe. Außerdem habe er die angeblichen Pflichtverletzungen des Ausbilders nicht bewiesen, eine allgemeine Behauptung sei nicht ausreichend.

■ BFK

SHK-Intermoves-Anwenderworkshop

Am 14. März fand im Haus der BFK GmbH in Paderborn das erste Treffen des SHK-Intermoves

Anzeige

Anwenderkreises statt. Teilnehmer aus zehn Großhandelshäusern und Verbänden (Schulte, Mosecker, Sebold, GC-Gruppe, Wesemeyer, Elmer, EDE, Triton-Belco, Nordwest, ISG) diskutierten schwerpunktmäßig das Thema Datenqualität. DGH-Vorstandmitglied Karl Elmer: „Hier haben alle Handelshäuser die gleichen Probleme, und nur gemeinsame Aktivitäten bringen uns weiter.“ Neben weiteren Treffen des Anwenderkreises findet auch ein offener Erfahrungsaustausch in einem Internet-Diskussionsforum statt, das unter www.shk-intermoves.de zugänglich ist.

■ FH Köln

Weiterbildendes Studium für TGA-Ingenieure

Die Fachhochschule Köln bietet erstmals zum Wintersemester 2000 ein weiterbildendes Studium Wirtschaft für Ingenieure in mittelständischen TGA-Betrieben an. Dieses Studium ist ein dem Zusatzstudium Wirtschaftsingenieurwesen gleichwertiges Studium und führt in Verbindung mit dem vorausgegangen Ingenieurstudium zu einem zusätzlichen berufsqualifizierenden Abschluß mit dem Titel „Diplom-Wirtschaftsingenieur“. Das neue Angebot ist aus den Bedürfnissen der Wirtschaftspraxis entstanden und auf diese abgestimmt. Es berücksichtigt die besonderen Bedingungen und Probleme mittelständischer Unternehmen und bietet den Teilnehmern die Chance, den Ingenieurberuf ergänzende Kenntnisse und Fähigkeiten in ausgewählten und branchenorientierten Bereichen der Wirtschaftswissenschaften zu erwerben. Für die Aufnahme des Studiums wird neben der Fachhochschulreife ein abgeschlossenes ingenieurwissenschaftliches Studium der Fachrichtung Haustechnik sowie eine minde-

stens zweijährige Berufstätigkeit im TGA-Bereich vorausgesetzt. Das Studium beginnt zum Wintersemester Mitte September 2000, wobei die Lehrveranstaltungen von Mittwoch bis einschließlich Samstag stattfinden. Bewerbungsschluß ist der 15. Juli 2000.

Fachhochschule Köln
50678 Köln
Telefon (02 21) 82 75 34 44

■ Seminare

Barrierefreien Badgestaltung

Warum wird barrierefreies Bauen und Wohnen immer wichtiger? Was beinhalten die einschlägigen Normen? Welche Kostenträger kommen für die Finanzierung von Umbaumaßnahmen in Frage? Wie lassen sich Bäder optimal an die Bedürfnisse der Nutzer anpassen? Diese und eine Reihe anderer Fragen beantwortet der Initiativkreis Vitales Bad auf seinen Seminaren zur barrierefreien Badgestaltung. In zweitägigen Grundschulungen für das Sanitär- und Fliesenlegerfachhandwerk oder den Großhandel vermittelt das Vitales-Bad-Seminarteam das grundlegende Wissen. Die Teilnehmer werden qualifiziert, Beratungsgespräche mit Betroffenen führen zu können, eigenen sich Kenntnisse über die Antragstellung bei Kranken- oder Pflegekassen an und werden in der gezielten Marktbearbeitung geschult.

Das im Basis-Seminar erworbene Wissen bildet die Grundlage für die Teilnahme am Erfahrungsaustausch und Aufbauseminaren. Diese sollten frühestens ein halbes Jahr nach der ersten Schulung besucht werden. Die Teilnehmer haben dort die Möglichkeit, ihr Wissen zu vertiefen, vorhandene Erfahrungen zu ergänzen und praxisbezogene Planungsbeispiele zu erarbeiten. Im Mittelpunkt der Aufbauseminare steht das Thema „Seniormarketing“.

Vitales Bad
42004 Wuppertal
Telefon (02 02) 9 70 10 32
Telefax (02 02) 9 70 10 50