

### ACO

#### Passavant übernommen

Die ACO-Gruppe, Rendsburg, hat rückwirkend zum 1. 1. 2000 den Bereich Entwässerungs- und Abscheidetechnik (EAT) der Passavant-Roediger Umwelttechnik GmbH, Aarbergen, übernommen. Zu Passavant EAT gehören fünf nationale und fünf internationale Gesellschaften, die mit 600 Mitarbeitern zirka 150 Millionen DM Umsatz erzielen. In Deutschland gehen folgende Gesellschaften in der ACO-Gruppe auf: Passavant Guss GmbH, Aarbergen, PW Kanalguß GmbH, Aarbergen, Passavant Ekutec GmbH, Philippsthal, Passavant Moos GmbH, Büstadt und Passavant Draintec GmbH, Aarbergen.

Nach dem Zusammenschluß beschäftigt die ACO-Gruppe 3000 Mitarbeiter in 60 Geschäftseinheiten (24 Produktionsstandorte) und ist in 30 Ländern weltweit aktiv. Mit einem Umsatz von 800 Millionen DM im laufenden Jahr, soll laut ACO-Hauptgeschäftsführer Hubert Schnell das mit Abstand größte Systemhaus für Entwässerungs- und Abscheidetechnik in Europa entstehen sowie die Marktposition von ACO deutlich ausgebaut werden. Bis zum Ende des Jahres wird das operative Geschäft von Passavant EAT in der jetzigen Struktur weiter geführt. Ab 2001 sollen die neuen Strukturen schrittweise auch im Markt wirksam werden.

### Mepa

#### Dann ist neuer Verkaufsleiter

Heiner Dann (33) ist zum Verkaufsleiter Außendienst Deutschland beim Rheinbreitbacher Unternehmen Mepa-Pauli und Menden ernannt worden. Er löst Wolfgang Ernst ab, der das Unternehmen verlassen hat. Heiner Dann kommt aus den eigenen Reihen. Er ist seit über zehn Jahren bei Mepa unter Vertrag. In



seiner bisherigen Funktion als Regionalverkaufsleiter Mitte/Nord habe er zur positiven Entwicklung des Familienunternehmens maßgeblich beigetragen, teilte die Geschäftsleitung mit.

### Vaillant Konzern-Umsatz annähernd stabil

Mit 1,66 Milliarden DM konnte Vaillant 1999 den Konzern-Umsatz annähernd stabil halten. Die Vorjahreshöhe wurde um 1,2 % unterschritten. Der Absatz lag wie 1998 deutlich über der Höhe von 1,4 Millionen Geräten. Das Konzern-Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg um 8 % auf 93,2 Millionen DM.

Die Entwicklung in den europäischen Vertriebsregionen verlief unterschiedlich. Abgesehen von negativen Sondereinflussfaktoren waren positive

Trends in der Bauwirtschaft vor allem im westeuropäischen Ausland maßgeblich, während sich Osteuropa und insbesondere Zentraleuropa – gesamtwirtschaftlich aber auch im Hinblick auf die Heiztechnikindustrie – weniger positiv entwickelten. Das Heiztechnik-Geschäft in Deutschland konnte zum Jahresende zwar deutlich aufholen, die schwachen Anfangsmonate hat die Branche aber nicht kompensieren können.

Das Vaillant Geschäft entsprach 1999 diesem Verlauf. Im Inland ging der Umsatz um 5,7 % auf 751 Millionen DM zurück. Der Auslandsumsatz stieg dagegen um 2,8 % auf 906 Millionen DM. Der Anteil des Auslands am Vaillant Gesamtumsatz erhöhte sich damit von 53 auf 55 %. Besonders erfreulich aus Sicht des Unternehmens seien die Steigerungen in Großbritannien, Italien und Spanien gewesen. Die Zahl der Mitarbeiter ging 1999 um 8,4 % auf 5130 zurück, wobei einem Rückgang im Inland um 15,7 % auf 4000 ein Anstieg im Ausland um 4,2 % auf 1130 Mitarbeiter gegenübersteht. Für das Jahr 2000 strebt Vaillant eine erneute Steigerung des Konzern-Ergebnisses an. Maßgeblich sollen hierzu die weitere Festigung der Marktpositionen insbesondere in Ländern Westeuropas sowie das nach wie vor konsequente Kostenmanagement beitragen. Hinsichtlich der Brennstoffzellen-Heizgeräte laufe die Entwicklung wie geplant. Ab 2001 will

man mit umfangreichen Feldtests beginnen; danach starte das breite Roll-out, zunächst mit Geräten für Mehrfamilienhäuser. 2010 will Vaillant einen Jahresabsatz von 100 000 Geräten und damit einen Marktanteil von 40 % in Europa erreichen. Zusätzlich sollen Geräte unter dem GE-Label für den GE-Europa-Vertrieb produziert werden.

### ZVH

#### Plate ist neuer Geschäftsführer

Joachim Plate ist seit April neuer Geschäftsführer des ZVH, Zentralverband Haustechnik e.V. mit Sitz in Hagen. Im Rahmen einer Kooperation zwischen dem ZVH und dem Bundesverband Flächenheizungen e.V. (BVF), übernimmt er gleichzeitig die Geschäftsführung des BVF. Der Diplom-Ingenieur der Fachrichtung Energie- und Verfahrenstechnik tritt die Nachfol-



ge von Dr. Achim Grunenberg an. Plate gilt als Insider der Branche und Spezialist auf dem Gebiet der Heizungs- und Gebäudetechnik. Durch seine bisherigen Tätigkeiten in der Heizgeräteindustrie sowie in einem Verband der Energiewirtschaft verfügt er über ein fundiertes Fachwissen in der Verbrennungs-, Abgas- und Gebäudesystemtechnik. Der ZVH bildet die Dachorganisation der angeschlossenen Gliederverbän-



Die Vaillant Geschäftsführung blickt optimistisch in die Zukunft (v. l.): Claes Göransson (Finanzen/Controlling), Manfred Ahle (Produktion/F & E/Technik), Dr. Michel Brosset (Marketing / Vertrieb)

de VSE (Verband der Schornstein-Elemente e.V.), AHS (Arbeitsgemeinschaft Hausschornsteinbau und Sanierung e.V.) VMD (Industrieverband Membran-Druckausdehnungsgefäße), HKV (Heizkesselverband) und des SSK (Industrieverband Schornsteintechnik, Schornsteinkomponenten). Als zentrale Aufgabe sieht der neue Geschäftsführer die Notwendigkeit, die Präsenz der Verbände auf nationaler und europäischer Ebene zu verstärken.

### ■ **ABB**

#### **Gebäudetechnik weiter auf Wachstumskurs**

Die ABB Gebäudetechnik AG, Mannheim, ist auch im Geschäftsjahr 1999 auf Wachstumskurs geblieben. Der Umsatz stieg um 3,3 % auf 1,09 Milliarden DM. Die Zahl der Mitarbeiter blieb mit 2980 im Vorjahresvergleich konstant. Die Konjunkturschwäche in der Bauindustrie hielt auch 1999 an. Der Ausblick auf das Jahr 2000 zeigt das gleiche Bild: Einem leichten Wachstum im Westen steht ein weiter rückläufiger Wirtschaftsbau in Ostdeutschland gegenüber. Trotz dieser Rahmenbedingungen ist ABB Gebäudetechnik zuversichtlich, im laufenden Jahr eine weitere Umsatzsteigerung zu erreichen. Vor allem qualitativ soll das Geschäft weiter verbessert werden. Die strategische Ausrichtung als Technischer Generalunternehmer soll dazu einen wichtigen Beitrag leisten. Im Rahmen dieses Geschäftsmodells bietet ABB den Immobilien-Investoren die Planung, den Bau und den Betrieb der gesamten technischen Gebäudeausrüstung aus einer Hand an. Erfolge kann das Unternehmen auch im Zukunftsmarkt des Energiemanagements vorweisen. Hier wird nach Marktanalysen in den nächsten fünf Jahren mit einem überdurchschnittlichen Wachstum von 10 bis 15 % gerechnet. Die ABB Gebäudetechnik AG ist eine Gesellschaft der deutschen ABB, die mit mehr als 21 000 Beschäftigten einen Umsatz von 6,6 Milliarden Mark erzielt.

### ■ **Sieger**

#### **10 % Umsatzsteigerung**

Sieger Heizsysteme sieht sich mit einer Umsatzsteigerung von 10 % im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter im Aufwind. Diese Steigerung sei laut Geschäftsführer Dr. Bernd Würthner besonders bemerkenswert, da man im Hintergrund den sich rückläufig entwickelnden Heizungsmarkt sehen müsse.

In die Erweiterung der Betriebsgebäude wurde in den letzten zwei Jahren über 10 Millionen DM investiert. So entstand im Werk Eibelshausen ein neues Zentrallager mit Logistikzentrum, das die Belieferung der Kunden innerhalb von 24 Stunden sicherstellen soll. Ebenso wurde die Firmenzentrale nach Siegen, Eiserfelder Straße verlegt. Hier wurde in den Bereich Schulung und in den Service, der mit einer Experten-Telefon-Hotline ausgestattet ist, erheblich investiert. An der Service-Hotline beraten 10 Experten monatlich zwischen 7000 und 10 000 Kunden. Es ist geplant dieses Schulungs- und Servicezentrum bereits im nächsten Jahr zu erweitern, um mit der Umsatzentwicklung Schritt halten zu können.

### ■ **KRV**

#### **Kunststoffrohrverbände mit neuen Vorständen**

Die im Mai in Bonn tagende Mitgliederversammlung des Kunststoffrohrverbandes e.V. wählte turnusmäßig den neuen Vorstand. In das fünfköpfige Gremium wurden für die nächsten zwei Jahre gewählt:

- Vorsitzende: Edith Strumann
- Stellvertretender Vorsitzender: Claus Brückner,
- Vorstandsmitglieder: Hans Sinda, Richard Offergelt und Dr. El Barbari Nabil

Auch die Gütegemeinschaft Kunststoffrohre e.V. hat einen neuen Vorstand gewählt: Den Vorsitz hat hier Dieter Scharwächter.

## ■ Mein Bad Badspezialisten legen zu

Die im Marketing-, Einkauf- und Serviceverbund für Badspezialisten, Mein Bad, zusammengesetzten Unternehmen sind mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr 1999 sehr zufrieden: Die Verbundgruppe erreichte im dritten Jahr ihres Bestehens einen Außenumsatz von 251,5 Millionen DM (zuzüglich Handwerksleistungen). Dies ist eine Umsatzsteigerung von fast 40 %. Die Mitgliederzahl lag Ende 1999 bei 124 Betrieben. Die durchschnittliche Verkaufs-

Geschäftsführer Ulrich Gaedke seine Mitglieder auf, ihr Geschäft noch stärker zu positionieren, um von den positiven Trends im Badbereich zu profitieren. „Die Prognosen sind positiv. Laut einer Umfrage plant knapp die Hälfte der Bundesbürger in den nächsten zwölf Monaten die Renovierung ihres Bades. Dabei sind rund 40 % der Nutzer bereit, zwischen 10 000 und 20 000 Mark zu investieren.“

Um als Unternehmer erfolgreich zu sein, bezeichnete es Gaedke als unerlässlich für den Badspezialisten, in seine Fortbildung sowie die seiner Mitarbeiter zu investieren. Auch die Verbundgruppe hat deshalb ein umfangreiches Seminar- und Workshopprogramm erarbeitet.

## ■ DVGW Neues Präsidium

Im Anschluß an seine Mitgliederversammlung Mitte Mai in Mainz wählte der DVGW Deutsche Vereinigung des Gas- und Wasserfaches e.V. in der konstituierenden Vorstandssitzung sein neues Präsidium:

Mit Wirkung vom 1. Juli 2000 ist Dr. Werner Hauenherm, Geschäftsführer der EVG - Erdgasversorgungsgesellschaft Thüringen-Sachsen, Erfurt, neuer DVGW-Präsident. Die neu geschaffene Funktion des ersten Vizepräsidenten bekleidet Helmut Haumann, Sprecher des Vorstands der GEW Köln AG und bisheriger Deliwa-Präsi-

dent. Die Ämter der Vizepräsidenten Gas und Wasser übernehmen Olaf Schabow, Mitglied des Vorstands der Thüga AG, München und Dr. Hanno Hames, Geschäftsführer der Hamburger Wasserwerke.

Bedingt durch die Fusion mit Deliwa e.V. wird das DVGW-Präsidium übergangsweise bis Mitte 2004 um einen vierten Vizepräsidenten erweitert. Dieses Amt hat Michael Buckler, Direktor und GF der Energieversorgung Mittelrhein Koblenz, inne. Nach dieser Zeit setzt sich das DVGW-Präsidium aus dem Präsidenten und drei Vizepräsidenten zusammen.

## ■ Dendrit Allianz mit Sykaplan

Im April 2000 haben Dendrit Haustechnik-Software, Dülmen (Umsatz ca. 3 Millionen DM, 17 Mitarbeiter) und Sykaplan Computer, Würzburg (Umsatz ca. 4 Millionen DM, 30 Mitarbeiter) eine Kooperationsvereinbarung getroffen. Mit dieser Allianz wollen die beiden Softwarehäuser auf den wachsenden Bedarf an EDV-Komplettlösungen im SHK-Bereich reagieren. Um den zunehmend individuelleren Nachfragen ihrer Kunden gerecht werden zu können, sollen die drei Segmente Industrie, Handel und Handwerk künftig stärker zusammenwachsen. Dies bedingt sowohl eine kompatible und zukunftssichere IT-Struktur innerhalb eines Unternehmens, aber auch der Unternehmen untereinander. Eine funktionierende Kommunikationsplattform zwischen Herstellern, Planern und ausführenden Betrieben ist die Grundlage für strikte Kundenorientierung.

Frank Altena, Geschäftsführer von Dendrit erläutert den Nutzen des strategischen Schulterchlusses: „Sowohl Sykaplan als auch Dendrit-Kunden eröffnen sich eine Vielzahl an Vorteilen, Service und Zusatznut-



**Frank Altena, Dendrit (l.) und Heinz Aderhold, Sykaplan setzen auf Software-Komplettlösungen im SHK-Bereich**

zen, denn wir ergänzen uns vom Angebotsportfolio optimal.“ Während Dendrit auf die Weiterentwicklung von Software für technische Berechnungen spezialisiert ist, bietet Sykaplan kaufmännisch orientierte EDV-Lösungen an. Beide Unternehmen sehen sich als Marktführer in ihrem jeweiligen Bereich. Die künftige Zusammenarbeit erstreckt sich vor allem auf die Abstimmung bei Neu- und Weiterentwicklungen von Applikationen. Hierdurch wird z. B. ein entsprechender Datenabgleich und die Verknüpfung zwischen der Büroorganisations-Datenbank und den kundenspezifischen Planungsberechnungen ermöglicht.

## ■ IPS Kooperation mit ZVH- Schornsteinverband

Die Vorstandsvorsitzenden der Verbände ZVH und IPS, Hermann-Josef Görges und Volker F.A. Martin unterzeichneten im Mai einen Vertrag mit dem Ziel, die Marktposition des Schornsteines durch Bündelung ihrer Aktivitäten zukünftig auszubauen. Unter dem Dach des ZVH sind seit Jahren bereits die Interessen von Schornsteinherstellern und Verarbeitern vereint. Wesentliche Schwerpunkte der Verbandstätigkeit sind die Mitarbeit und Gestaltung von Rahmenbedingungen, Gesetzen und Verordnungen, sowie der Infor-



**Mein-Bad-Geschäftsführer Ulrich Gaedke war mit dem Geschäftsverlauf 1999 seiner Bad-Verbundgruppe zufrieden**

fläche eines Fachhändlers liegt bei 206 m<sup>2</sup>, zusammen kommen die Badspezialisten auf 25 300 m<sup>2</sup> Ausstellungs- und 117 900 m<sup>2</sup> Betriebsfläche. In 1999 verkauften die Mein-Bad-Mitglieder 3600 Bäder. Insgesamt beschäftigten die angeschlossenen Häuser 1100 Mitarbeiter. In seiner Rede zur Jahreshauptversammlung von Mein Bad rief

Anzeige



mations- und Organisationservice für die angeschlossenen Mitgliedsverbände. Die IPS, eine Vereinigung der keramischen Schornsteinhersteller, sieht ihr Ziel in der vorrangigen Aufgabe, Lösungen rund um den Schornstein zum Vorteil der Bauherren und Wohnungsinhaber zu erarbeiten und diese in der Öffentlichkeit zu verbreiten. Mit dem Slogan „MehrWert



**Die Vorstandsvorsitzenden der Schornsteinverbände ZV, Hermann-Josef Görge (l.), und IPS, Volker F.A. Martin, unterzeichnen den Kooperationsvertrag für eine neue Schornsteinplattform**

mit Schornstein“ werden diverse Marketingaktivitäten als Branchenmaßnahme koordiniert und ausgeführt. Als Zeichen der zukünftigen engen Zusammenarbeit wird die Mitgliederversammlung im November in Hannover als Gemeinschaftsveranstaltung stattfinden.

## ■ Fachmesse Regenerative Energien

Vom 14. bis zum 16. 7. 2000 findet im Messezentrum Augsburg die Fachmesse „Bayern Regenerativ 2000“ statt. Mehr als 100 Aussteller aus Bayern, Hessen und Baden-Württemberg präsentieren 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. Die Messe bietet auf fast 3500 m<sup>2</sup> einen

Überblick über den Stand der erneuerbaren Energien und der rationalen Energieverwendung. An den drei Messetagen werden mehr als 4000 Besucher aus Bayern, Hessen und Baden-Württemberg erwartet.

Der zweitägige Kongress wendet sich an Architekten, Kommunen, Dienstleistungs- und Industrie-Betriebe, Energieerzeuger, Handwerker, Fachingenieure und Existenzgründer. Er wird von 11 Mitveranstaltern getragen und behandelt in 13 je halbtägigen Fachtagungsblöcken Themen wie Stromerzeugung aus Biomasse, Finanzierung und wirtschaftlicher Betrieb von Anlagen zur regenerativen Energieerzeugung, Photovoltaik-Marketing-Workshop, Erdwärme, Solararchitektur, thermische Solaranlagen sowie Windkraft und Wasserkraft in Bayern. Weitere Infos unter Telefon (0 71 21) 93 75 20, Telefax (0 71 21) 37 18 35 oder im Internet: [www.energie-server.de](http://www.energie-server.de).

## ■ Rotter Wo ist die älteste Waschreihe?

Die meist katastrophalen hygienischen Zustände in den Waschräumen von Industriebetrieben führten bereits zu Beginn der 30er Jahre zur Entwicklung der Waschreihen. Nach einigen Modellvarianten schlug 1937 die eigentliche Geburtsstunde der Rotter Waschreihe (RWR), damals noch aus zementgebundenem Kunststein. Noch heute ist die Waschreihe ein fester Begriff für Betriebswaschanlagen. Ein kunstharzgebundener Mineralwerkstoff „Rotolith“ läutete 1975 eine neue Etappe in der Waschreihenproduktion ein. Untrennbar mit dem neuen Material ist die Einführung des Waschreihen-Modells „Futura“ verbunden, das in diesem Jahr sein 25jähriges Jubiläum feiert. Anlaß für Rotter zu einer Rück-



## Wettbewerb von Rotter anlässlich des 25jährigen Jubiläums der „Futura“-Reihenwaschanlage

schau: „Wo finden wir die älteste noch in Betrieb befindliche Rotter-Waschreihe (RWR)?“ Eine nicht ganz einfache Aufgabe, denn seit Produktionsbeginn dürften ungefähr zwei Millionen Waschstellen von „A“ wie Afghanistan bis „Z“ wie Zypern verkauft worden sein. Vorschläge mit Standort- und Altersangabe an: Rotter, Soltauer Str. 18-22, 13509 Berlin oder per Fax an (0 30) 43 57 41 23. Unter allen Einsendungen wird eine attraktive Wochenendreise für zwei Personen nach Berlin verlost.

## ■ Keramag Verkaufshilfe per Video

„KeraClean“ nennt Keramag seine pflegeleichte Oberflächenveredelung. Um die Vertriebspartner wirksam bei Beratung und Verkauf zu unterstützen, hat der Hersteller Präsentations- und Verkaufshilfen entwickelt, die kostenfrei abgegeben werden. Dazu gehört ein pfiffiger Videofilm, der speziell für die Vorführung in Badausstellungen und auf Hausmessen konzipiert worden ist. Darüber hinaus hat der Hersteller attraktive ProspektDisplays für Badausstellungen und Einzelhandelsgeschäfte entwickelt. Interessierten Ver-

triebspartnern werden diese kostenlos zur Verfügung gestellt. Bestellungen bei Keramag AG, Abteilung Marketing-Kommunikation, 40878 Ratingen, Telefon (0 21 02) 91 60, Telefax (0 21 02) 91 63 53.

## ■ KSB Internet-Vertriebskanal ab Jahresmitte

Ab Jahresmitte will die KSB AG Pumpen und Armaturen für Industrieanwendungen über das Internet vertreiben. In der Startphase sollen zunächst ein- und mehrstufige Standardpumpen sowie Absperrklappen für die Industrie- und Verfahrenstechnik über diesen neuen Vertriebskanal angeboten werden. Als Internet-Kunden sieht man dabei in erster Linie die Unternehmen der Großchemie sowie Anlagen- und Apparatebauer. Neben dem Vertrieb über seine eigene Homepage und Kundenmarktplätze wie „mySAP.com“ will der Pumpen- und Armaturenhersteller seine Produkte auch auf einem neutralen Internet-Marktplatz anbieten. Hierzu hat das Unternehmen mit dem US-amerikanischen Hersteller Big.Machines.com eine Technologiepartnerschaft vereinbart. KSB will über den zusätzlichen Vertriebskanal seinen Kunden mit dem Wunsch nach schneller und unkomplizierter Bedienung entgegenkommen. Zugleich soll eine noch stärkere Marktdurchdringung erreicht werden.

## ■ **Hansa** **Neues Verkaufsförderungspaket**

Gut gestaltete Schaufenster erregen Aufmerksamkeit, wecken Interesse, locken Kunden in den Laden. Die Hansa Metallwerke AG möchte helfen, die Schaufenster im Sanitär-Fachhandel zur Attraktion zu machen. Für die aktuelle Armaturen- und Accessoires-Serie „Hansastar“ gibt es in einem Aktionspaket ein durchgängiges Konzept zur Gestaltung von Ausstellungsflächen. Das Aktionspaket steht allen interessierten Partnern des



Die „Hansastar“-Verkaufsförderaktion wurde erstmals im März auf der SHK-Essen präsentiert

Sanitärfachgroßhandels und des Sanitärfachhandwerks zur Verfügung. Neben Posterdisplays umfaßt es Präsentationsarmaturen und Accessoires sowie einen Dekoservice. Die Aktionsbroschüre Hansastar kann noch bis Dezember 2000 bei Hansa, Marketing Service, 70567 Stuttgart, Telefon (07 11) 1 61 42 77, Telefax (07 11) 1 61 44 63 oder im Internet unter [www.hansametall.com](http://www.hansametall.com) angefordert werden.

## ■ **SHK Hamburg** **Attraktivität soll gesteigert werden**

Mit einer neuen thematischen Gliederung sowie einer erweiterten und verbesserten Nomenklatur will sich die „shk 2000“, 12. Nordeuropäische Fachmesse Sanitär – Heizung – Klempner –

Klima – vom 22. bis 25. November auf dem Hamburger Messegelände präsentieren. Dadurch soll die Attraktivität für Aussteller und Besucher gesteigert werden. Laut Messegesellschaft ist die Nachfrage nach größeren Ausstellungsflächen für die im Zweijahres-Turnus veranstaltete Fachmesse weiter gestiegen. Gerechnet wird mit 600 Ausstellern und 50 000 Fachbesuchern.

Die gesamte Angebotspalette auf der „shk 2000“ umfaßt mehr als 1000 verschiedene Produktgruppen und Dienstleistungen. Bei der Aufbereitung der No-

menklatur wurde besonderer Wert auf die Integration neuer Produkte und Techniken gelegt. In der teilweise neuen Hallengliederung sollen zudem zwei aktuelle Entwicklungen in der Branche besonders berücksichtigt werden. Das ist zum einen die immer stärkere Durchdringung der traditionell handwerklichen Branche durch HighTech. Zum anderen hat die zunehmende Zahl von Firmenzusammenschlüssen zu einem verstärkten Auftreten von Anbietern gesamter Systeme geführt. Diesen Trends will die „shk 2000“ konsequent folgen: weg von der reinen Produktschau, hin zu thematisch gegliederten Systempräsentationen.

Die diesjährige Partnerregion Skandinavien bildet einen weiteren Schwerpunkt. Entsprechend ihrer wirtschaftlichen Bedeutung für den gesamten nord-europäischen Raum werden dabei in der Halle 1 Anbieter aus Norwegen, Schweden, Dänemark und Finnland ihre Produkt und Dienstleistungen auf dem internationalen Messeplatz Hamburg präsentieren können.

## ■ **Dehoust** **Zweireihige Aufstellung**

Dehoust meldet die Zulassung von PE-Heizöl-Batterie-Tanks größer 1000 Liter in zweireihiger Aufstellung. Es handelt sich hierbei um das bewährte Zubehör mit einem Umlenkpaket. Die Tanks können somit hintereinander aufgestellt werden, um den vorhandenen Lagerraum noch besser auszunutzen. Weitere Infos gibt es per Telefax (0 62 24) 97 02 70 und im Internet unter [www.dehoust.de](http://www.dehoust.de).

## ■ **Sanipa** **Badmöbel-Verkaufshilfe**

Wenn es um die Anschaffung neuer Möbel geht, ist den meisten Käufern der Preis zwar nicht egal, Qualität und Design sind jedoch ausschlaggebend. Dies ist das Ergebnis einer repräsentativen Studie der Nürnberger Gesellschaft für Konsumfor-



Qualität und Design sind beim Möbelkauf entscheidend. Die „Gütekriterien“ bei Badmöbeln hat Sanipa zusammengefaßt

schung (GfK). Absolute Priorität beim Möbelkauf hat danach die Qualität, die insgesamt 77,2 % der Befragten als „wichtig für die Kaufentscheidung“ bezeichnen. Nach Ansicht von Sanipa läßt sich dies auch auf Badmöbel übertragen. „Punkt für Punkt Information – Alles über Badmöbel“, so der Titel des achtseitigen Folders im Leporello-Format, nennt Werkstoffe sowie Materialien und gibt Tips zur badtauglichen Verarbeitung. Hinweise auf Funktionalität, verlässliche Gütesiegel und Pflegeanleitungen gehören ebenfalls zum Repertoire. Den Folder gibt es in begrenzter Stückzahl kostenlos über die Sanipa-Infoline (0 91 42) 97 89 78 oder per eMail: [infoline@sanipa.de](mailto:infoline@sanipa.de)

## ■ **Permatrade** **DVGW-Prüfzeichen für Permasolvent Domo**

Der mit IQ-Technologie arbeitende elektrodynamische Permasolvent Domo hat das DVGW-Prüfzeichen für die Wirksamkeit von Wasserbehandlungsanlagen zur Verminderung von Steinbildung erhalten. Dies teilte jetzt die Leonberger Permatrade Wassertechnik GmbH mit. Im TZW Karlsruhe wurde das Gerät zunächst nach DVGW-Arbeitsblatt W 512 getestet und eine Wirksamkeit von über 99 % nachgewiesen. Auch bei der GO-Zert-Prüfung und der abschließenden Gebrauchstauglichkeitsuntersuchung, bei der die Wasserabnahmegewohnheiten eines Zwei-Familienhaushaltes simuliert wurden, erzielte das Gerät über 99 %. Nach Erfüllung der obligatorischen Tests zur Hygiene- und Gerätesicherheit waren alle Bedingungen für die Erteilung des



**Permasolvent Domo: Jetzt mit DVGW-Prüfzeichen**

DVGW-Prüfzeichens erfüllt. Das bedeutet einen weiteren Schritt in Richtung physikalische Wasserbehandlung.

### ■ **Stork** **Neuer Vermieter von Montageausrüstung in Deutschland**

Seit Anfang des Jahres versorgt Stork Materieel auch deutsche Baustellen und Montageprojekte mit Werkzeug und Gerät. Das Unternehmen ist in den Niederlanden der größte Vermieter von Montageausrüstungen und Profiwerkzeugen. Das Angebot richtet sich vor allem an Unternehmen aus den Bereichen Montage, Baugewerbe, Wartung etc. Zum Sortiment gehören weit über 4500 verschiedene Produkte in jeweils verschiedenen Ausführungen. Alle Artikel sind mehrfach vorrätig, so daß über 100 000 Artikel abrufbereit sind. Der Schwerpunkt des Sortiments liegt auf speziellen Geräten, deren Anschaffung für viele Unternehmen nicht lohnt, da sie nur selten zum Einsatz kommen. Zum Angebot gehören unter anderem temporäre Einrichtungen von Stromversorgung, Beleuchtung und Unterküften sowie Hand- und Elektrowerkzeuge. Auch Schweiß- und Druckluftgeräte, Transport- und Hebe- mit-

tel sowie Mess- und Testgeräte sind verfügbar. Der Kunde kann zwischen „schlüsselfertiger“ Komplettausstattung seiner Projekte oder individueller Anmietung einzelner Geräte und Werkzeuge wählen. Das Serviceangebot schließt Transport, Installation und technische Beratung ein. Weitere Informationen gibt es vom Vertriebsrepräsentanten Frank Stephan, Telefon (0 23 61) 98 30 18, Fax (0 23 61) 89 10 89.

### ■ **DFS** **VP-Perspektiven 2000**

Der DFS veranstaltet am 7. Juli das Fachseminar „PV-Perspektiven 2000“ (Tagungsgebühr: 240 DM). Dieses findet im Rahmen der größten Solarfachmesse Deutschlands, der „Intersolar 2000“ in Freiburg statt. Von 10 Uhr bis 15 Uhr referieren kompetente Referenten zu Marktchancen, Technik, Förderung und Beispiele der Solaren Stromerzeugung für Neueinsteiger aus Handwerk und Handel. Ziel des Seminars ist es, die wichtigsten Informationen über Markt und Technik der Photovoltaik näher zu bringen und Handwerk und Handel den Einstieg in diesen Zukunftsmarkt zu erleichtern. Die aus der Praxis kommenden Referenten bieten hilfreiche Informationen und Beispiele. Informationen und Anmeldung: Solar Promotion GmbH, 75101 Pforzheim, Telefon (0 72 31) 35 13 80, Telefax (0 72 31) 35 13 81), Internet: [www.intersolar.de](http://www.intersolar.de).

Wo finden Sie alle  
Hersteller?

Natürlich unter

⋮

[www.shk.de](http://www.shk.de)