

## ■ SHKG September 2002 in Leipzig

Angesichts der wieder entfalteten Diskussion um die SHK-Fachmessen im Osten Deutschlands kündigte die Leipziger Messegesellschaft jetzt an, daß die nächste SHKG wieder turnusgemäß in Leipzig (25. bis 28. September 2002) stattfinden soll. Die Veranstaltung wird von Mittwoch bis Samstag auf dem neuen Leipziger Messegelände ausgetragen. Darauf einigte sich jetzt das Kuratorium der SHKG, dem namhafte Verarbeiter- und Industrieverbände angehören. Zur letzten SHKG in Leipzig (Herbst 1998) stellten – FKM geprüft – 581 Unternehmen aus. Ihre Angebote zogen 34 386 Besucher an. Zur stark in die Kritik geratene SHKG Berlin im Mai dieses Jahres waren – laut FKM – lediglich 22 177 Besucher gekommen und nicht 29581 Besucher, wie die Messe Berlin angibt.

## ■ GEP Götsch leitet Filiale in Zwönitz

Personell weiter verstärkt hat sich die GEP-Umwelttechnik. Mit Enrico Götsch (31) und seinem Team sind fachlich versierte Regenwasser-Spezialisten zu dem Eitorfer Unternehmen gestoßen. Götsch leitet die GEP-



Filiale in Zwönitz. Enrico Götsch ist Gas- und Wasser-Installateurmeister und in der Regenwasserbranche durch zahlreiche Publikationen bekannt. Außerdem ist er öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Installation und Regenwassernutzung. Der frühere geschäftsführende Gesellschafter der Aris Regenwassernutzung GmbH, Zwönitz, übernimmt bei GEP die Position eines Verkaufsleiters und Fachreferenten. Weiterhin ist er als Fachreferent für die Planung von Groß- und Industrieanlagen bei der Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung (fbr) in Darmstadt aktiv.

## ■ Duravit Zuwachs nur im Ausland

Die Hornberger Duravit AG legte dieser Tage den Geschäftsbericht für das Firmenjahr 1999 vor. Gegenüber dem Vorjahr verzeichnete die Duravit-Gruppe eine Steigerung der Umsatzerlöse von 223,6 Millionen DM auf 226 Millionen DM. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verbesserte sich bei einem Umsatz der AG von 221,5 Millionen DM um 21,6 % auf 19,3 Millionen DM, der Jahresüberschuss auf 10,1 Millionen DM (5,16 Millionen Euro). Der Exportanteil stieg von 29 % auf 35 %. Im Hauptmarkt Deutschland ging der Umsatz von 157,43 auf 143,98 Millionen DM um 8,5 % zurück.

## ■ GHM Wechsel in der Geschäftsführung

Gesundheitliche Probleme haben Dipl.-Vw. Franz Reisbeck (51), Vorsitzender der GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH bewogen, dieses Amt zum 31. Dezember 2001 niederzulegen. Seinem Wunsch hat die Gesellschafterversammlung mit Verständnis und zugleich mit Bedauern entsprochen. Reisbeck sagte dem Gremium zu, seine bisherige Funktion bis Ende 2001 voll wahrzunehmen.

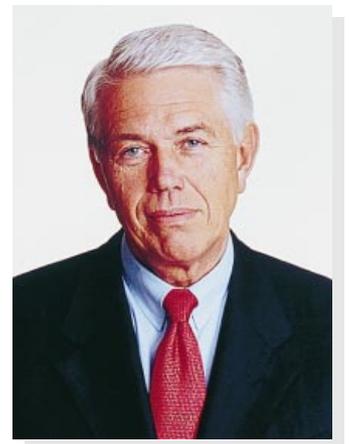
Als Nachfolger von Franz Reisbeck soll Wolfgang Marzin (37) 2002 mit dessen derzeitigem Arbeitsgebiet betraut werden. Der gelernte Kaufmann ist verheiratet und hat drei Kinder. Er leitet seit vier Jahren als Geschäftsführer die Tochtergesellschaft der Messe Düsseldorf für Nordamerika in Chicago. Marzin tritt am 1. Januar 2001 zunächst als stellvertretender Geschäftsführer und ab 1. Juli 2001 als Geschäftsführer in die Dienste der GHM. Neben der Einarbeitung in sein künftiges Aufgabengebiet will er sich gezielt dem Ausbau der GHM-Aktivitäten zur Nutzung des Internets und der digitalen Medien als Informations- und Marketing-Tools widmen.

## ■ Friatec Konzentration und Weiterentwicklung

Das Geschäftsjahr 1999 stand für Friatec im Zeichen der Konzentration und strategischen Weiterentwicklung. Nach dem Verkauf an den britischen Glynwed-Konzern wurden alle Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Kunststoff-Bereich der Glynwed-Gruppe in Mannheim konzentriert. Die Glynwed Rohrsysteme GmbH wurde auf die Friatec AG verschmolzen und das operative Geschäft in den Bereich Industrierohrsysteme der Friatec integriert. Durch die Zusammenlegung von Vertriebsorganisationen und Tochtergesellschaften, durch den Verkauf der Bereiche Medizin-Technik, Meroblock und durch andere Umstrukturierungsmaßnahmen reduzierte sich der Umsatz der Friatec-Gruppe auf 527,8 Millionen DM nach 583,7 Millionen DM und der AG auf 356 Millionen DM nach 395,9 Millionen DM. Die Zahl der Beschäftigten verringerte sich zum 31. 12. 1999 in der Gruppe auf 1946 nach 2213 und in der AG auf 1134 nach 1330.

## ■ Kermi Dieter Eitel wurde 60

Grund zum Feiern hatte Dieter Eitel, Geschäftsführer Vertrieb/Marketing bei Kermi. Am 24. Juni wurde er sechzig. Der gebürtige Hesse und studierte Außenhandels-Kaufmann kam 1983 als Verkaufsdirektor und Prokurist zum Plattlinger Unternehmen. Im März 1987 wurde er neben Unternehmensgründer Kurt Kersch und Karlheinz Lüthmann zum weiteren Geschäftsführer bestellt. Eitel ist



zudem Mitglied des Vorstandes der Vereinigung der Deutschen Zentralheizungswirtschaft e. V. (VDZ) sowie Vorsitzender der Fachabteilung Radiatoren und gleichzeitig Vizepräsident des Bundesverbandes der Deutschen Heizungsindustrie (BDH), außerdem Vizepräsident von „Euro-rad“, dem Verband der europäischen Radiatoren- und Heizkörperhersteller.

## ■ Danfoss Übernahme der IWK Fernwärme Division

Die Danfoss A/S, Nordborg/Dänemark, übernimmt die Fernwärme Division der IWK Regler + Kompensatoren GmbH, Stutensee bei Karlsruhe. Gemäß der getroffenen Vereinbarung wird Danfoss noch vor Jahresende alle nationalen und internationalen Produktions- und Vertriebsaktivitäten der IWK im Bereich der Automation von Fernwärmesystemen übernehmen. Die übrigen Aktivitäten der

IWK Regler + Kompensatoren GmbH seien von der geplanten Transaktion nicht betroffen und verbleiben bei IWK. Die Übernahme wurde vorbehaltlich der Genehmigung durch das Bundeskartellamt vereinbart. Nach erfolgter Übernahme wird die IWK-Fernwärme Teil der Danfoss Building Controls Division. Die Building Controls Division unterhält Produktionsstätten in Nordborg/Dänemark und in Ljubljana/Slowenien. Beschäftigt werden rund 600 Mitarbeiter.

### ■ **Baufa**

#### **Fritz Niggenbölling gestorben**

Ganz kurz nach seinem Eintritt in den wohlverdienten Ruhestand ist Fritz Niggenbölling, der langjährige Vertriebsleiter der Baufa-Werke, am Pfingstmontag als passionierter Rennradler beim Zusammenstoß mit einem Pkw tragisch ums Leben gekommen.

Der heute zu Diatherm-HM-Muhr-Gruppe gehörende Hersteller verliert in dem Verstorbenen nach über 40jähriger Be-



triebszugehörigkeit eine Persönlichkeit, die Entwicklung und Erfolg des Mendener Unternehmens maßgeblich beeinflusst hat. Als ehrenamtliches Mitglied wichtiger Gremien der Kammern und Verbände, als Marathon- und 100-km-Läufer genöß der plötzlich Verunglückte in der gesamten Branche hohes Ansehen.

### ■ **Vogelsang**

#### **Neuer Vertriebspartner von Climaveneta**

Seit dem 1. Juni 2000 hat Vogelsang Klimatechnik GmbH ihre Produktpalette um Wasserkühlmaschinen bis ca. 100 kW der Marke Climaveneta erweitert. Das italienische Unternehmen Climaveneta ist Mitglied der De'Longhi-Gruppe und führender Komponentenhersteller im Klima- und Kaltwasserbereich. Climaveneta ist besonders bekannt für das breite Spektrum moderner energiesparender luft- und wassergekühlter Wasserkühler/Wärmepumpen. Das Angebot von Vogelsang Klimatechnik umfaßt sowohl Climaveneta-Produkte der Produktlinie Home System als auch der Hermetic Line.

### ■ **Baupreis**

#### **Zu hohe Baukosten, ein Schwindel?**

Bauhaupt- und Baunebengewerbe werden seit Jahren zu Unrecht gescholten. Im Zuge einer im Zeitraum von über 15 Jahren für die SirAdos-Baudaten durchgeführten Baupreisdokumentation hat das Private Institut für Baupreisforschung (P.I.B.) in Dachau bei München festgestellt, daß sich in den letzten 10 Jahren die Baupreise deutlich langsamer nach oben bewegt haben, als es in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird. Zum Teil liegen die heutigen Preise sogar unter dem Niveau von 1990.

Die eigentlichen „Übeltäter“ sind die Grundstückskosten, die heute schon nicht selten über 50 % der Baukosten ausmachen. Gerade Städte und Gemeinden als Baulandbesitzer fahren eine eigenartige Strategie. Einerseits halten sie die Kosten für Bauland hoch, andererseits halten sie sich bei der Auftragsvergabe konsequent an den billigsten Anbieter. Aber gerade damit ziehen sie das Preisniveau zum Teil dramatisch nach unten. Dies gilt übrigens nicht nur für die reinen Baukosten, sondern beginnt schon bei der Vergabe der Planungsleistungen.

## ■ Anstieg 385 Terawattstunden Gas verbraucht

Nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes betrug die Gasgewinnung und -erzeugung in Deutschland 1999 für energetische Zwecke 385,2 Terawattstunden (TWh). Dies ist ein Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 2,2 %. An der inländischen Gasproduktion hatten die Naturgase (vorwiegend Erdgas) mit 214,3 TWh einen Anteil von 55,6 %. Die hergestellten Gase (hauptsächlich Flüssig-, Raffinerie-, Kokerei- und Hochofengas) trugen mit 170,9 TWh oder 44,4 % zur inländischen Gasversorgung bei. 1 TWh entspricht 1 Milliarde Kilowattstunden.

## ■ Armstrong Verkauf der Dämmstoffsparte abgeschlossen

Armstrong World Industries (USA) hat den Verkauf seiner kompletten Dämmstoffsparte zu einem Verkaufspreis von rund 680 Millionen DM abgeschlossen. Die Rechte an den ehemaligen Armstrong-Produkten (Armaflex, Tubolit) sind auf das neue Unternehmen übergegangen, das von nun an unter dem Namen Armacell firmieren wird. Die Armacell International GmbH mit Hauptsitz in Münster, NRW, stellt als Holding das Dach eines weltweiten Firmenverbundes mit derzeit 12 Produktionsstätten in 9 Ländern dar. Damit sieht sich Armacell als weltweit führender Hersteller flexibler technischer Isolierungen, eines Segmentes des weltweit rund 20 Milliarden US-Dollar großen Dämmstoffmarktes. Die Eigentümer der Armacell International GmbH sind die Gilde Investment Management N.V., ein niederländisches, glo-

bal agierendes Investmentunternehmen, CVC Capital Partners, eine führende, multinationale Venture Capital Firma und Mitglieder der Armacell-Geschäftsführung. Das ehemalige Armstrong Insulation Products Management wird auch die Geschäfte des neuen Unternehmens führen.

## ■ IWO Brennstoffkosten bestimmen Wirtschaftlichkeit

Für die Wahl eines Heizsystems sind neben den Anschaffungskosten die laufenden Betriebskosten ein wesentlicher Entscheidungsfaktor. Also die Summe, die monatlich für Energie, Instandhaltung und Wartung anfällt. Laut dem Institut für wirtschaftliche Ölheizung e. V. (IWO) kostet Heizöl seit Jahren

faßt. Danach lagen die Heizölpreise der jeweils benötigten Mengen für ein durchschnittliches Einfamilienhaus (3000 Liter Heizöl bzw. 33 540 kWh Erdgas) von 1992 bis 1999 jährlich zwischen 485 und 828 DM niedriger als die Gaspreise. Auch in der gegenwärtigen Phase hoher Energiepreise sei der Abstand zwischen Heizöl- und Erdgaspreisen erhalten geblieben, allerdings weniger deutlich. Wer zwischen Januar und Mai eine 3000-Liter-Partie Heizöl bestellt, mußte im Durchschnitt 198 DM weniger bezahlen als ein Gasheizungsbesitzer für die entsprechende Energiemenge Erdgas.

Das IWO räumt ein, daß für einen umfassenden Vergleich von Heizsystemen neben den Brennstoffkosten auch die betriebs- und kapitalgebundenen Kosten zu berücksichtigen seien. Das gelte insbesondere im Neubau.

## ■ Photovoltaik Neues zum 100 000- Dächer-Programm

Laut Solarenergie-Förderverein (SFV), Aachen ([www.sfv.de](http://www.sfv.de)) wird die Bearbeitung der Kreditanträge zum 100 000-Dächer-Programm seit dem 14. 7. 2000 fortgesetzt. Die KfW teilte dem SFV folgende neue Eckdaten mit:

- Kreditbetrag: Privatpersonen erhalten bis zu 5 kWp installierte Leistung einen Förderkredit von 13 500 DM (inkl. MwSt.), darüber hinausgehende Leistungsanteile bis zu 6750 DM. Gewerbliche Antragsteller und freiberuflich Tätige bis zu 6750 DM/kWp (ohne MwSt.)

- Kumulierbarkeit: Mittel aus dem 100 000-Dächer-Programm sind grundsätzlich mit Fördermitteln aus öffentlichen Haushalten kombinierbar. Der Finanzierungsanteil vermindert sich

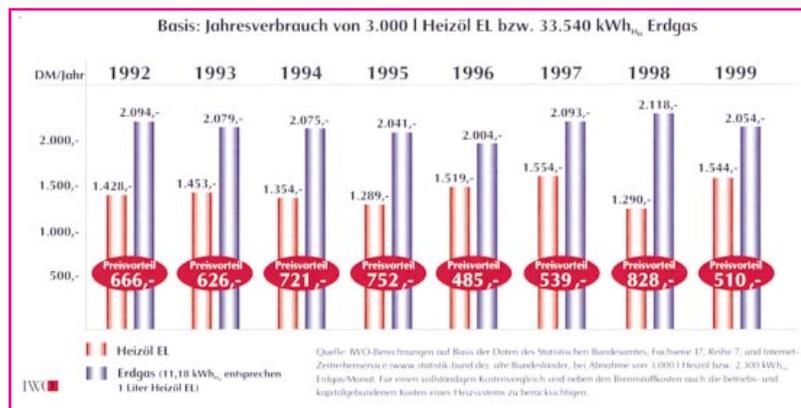
um den Betrag, der aus anderen öffentlichen Mitteln des Bundes, der Bundesländer oder Kommunen in Form von Förderkrediten, Zulagen oder sonstigen Zuschüssen gewährt wird.

- Kreditlaufzeit: Die maximale Kreditlaufzeit beträgt 10 Jahre bei höchstens 2 tilgungsfreien Anlaufjahren.

- Zinssatz: Der Zinssatz des Kredites

wird zum Zeitpunkt der Kreditzusage festgelegt und ist fest für die gesamte Kreditlaufzeit. Mitte Juli lag der Nominalzinssatz bei 1,9 %.

Der jeweils aktuelle Zinssatz sowie alle anderen Konditionen gibt es von der KfW per Telefonhotline (0 18 01) 33 55 77, per Telefax auf Abruf (0 69) 74 31 42 14 oder im Internet: <http://www.kfw.de>.



### Vergleich der jährlichen Brennstoffkosten für Heizöl und Erdgas seit 1992

nachweislich weniger als beispielsweise Erdgas. So hätten Ölheizungsbesitzer ihr Heizöl in den letzten Jahren durchschnittlich um rund 30 % günstiger einkaufen können als Gasheizungsbesitzer die vergleichbare Energiemenge Erdgas.

Auf Basis der Daten des Statistischen Bundesamtes hat das IWO diese Differenz für die alten Bundesländer in konkreten Zahlen er-

Bei einer anstehenden Heizungsmodernisierung würden sich solche Vollkostenvergleiche jedoch als weniger aussagekräftig erweisen. Wer in moderne Heizungstechnik investieren will, möchte wissen, ob für ihn das Heizen mit Öl oder etwa ein Energiewechsel günstiger ist. Laut IWO komme es hier deshalb wesentlich auf die laufenden Kosten an, und diese würden überwiegend von den künftigen Brennstoffkosten bestimmt. Rein rechnerische Posten seien bei der Entscheidungsfindung eher nebensächlich.



Firmenlogo der neuen, im Dämmstoffmarkt (Armaflex etc.) aktiven Armacell-Gruppe

## ■ Geberit 25 Jahre Ersatzteil- sicherheit

Insbesondere bei Unterputz-Spülkästen sind absolute Dichtigkeit und jahrzehntelange Funktionssicherheit gefordert. Damit im Schadensfall nicht gleich eine aufwendige und teure Neuinstallation vorgenommen werden muß, ist die Lieferbarkeit auch seltener Ersatzteile Voraussetzung. Geberit bietet deshalb für alle Unterputz-Spülkästen 25 Jahre Ersatzteilsicherheit.

## ■ Light + Building Klimabranche sagt ja

Die Light + Building soll die führende Klimamasse in Europa werden. Deshalb haben sich die Messe Frankfurt und führende Vertreter der Verbände und Aussteller bereits wenige Wochen nach der Erstveranstaltung gemeinsam an einen Tisch gesetzt, um die weitere Vorgehensweise zu diskutieren. „Natürlich wissen wir, daß noch einige Hürden zu überwinden sind, damit auch die doch sehr heterogene Klimabranche in der Light + Building ihre Heimat finden wird“, so Dr. Michael Peters, Geschäftsführer der Messe Frankfurt.

An der ersten Light + Building, die vom 19. bis 23. März 2000 in Frankfurt stattfand, hatten sich insgesamt 185 Unternehmen aus der Klimabranche beteiligt. 55 % dieser Aussteller waren dabei mit der Light + Building zufrieden. Eine Umfrage unter den Mitgliedsfirmen des Fachinstitutes Gebäude-Klima e. V. ergab einen Zufriedenheitsgrad von 2,46 nach dem Schulnoten-System. „Vor dem

Hintergrund einer Erstveranstaltung wurde die Erwartungshaltung deutlich übertroffen. Bereits 11 % der Fachbesucher gaben als Interessenschwerpunkt die Klimatechnik an“, resümierte Günther Mertz, Geschäftsführer des Fachinstitutes Gebäude-Klima e. V. stellvertretend für seine Branche. Die nächste Light + Building findet vom 14. bis 18. April 2002 auf dem Frankfurter Messegelände statt.

## ■ Microtec Trinkwassertauglich

Nach Untersuchungen des Hygiene-Institut des Ruhrgebiets in Gelsenkirchen bestehen in Anlehnung an die KTW-Empfehlungen keine Bedenken, das Flüssigdichtmittel Fixdicht Tec-100 von Microtec im Trinkwasserbereich einzusetzen. Damit können metallene Gewindeverbindungen im Kalt und Warmwasserbereich mit dem unverrottbaren und dauerhaft beständigen Flüssigdichtmittel herge-



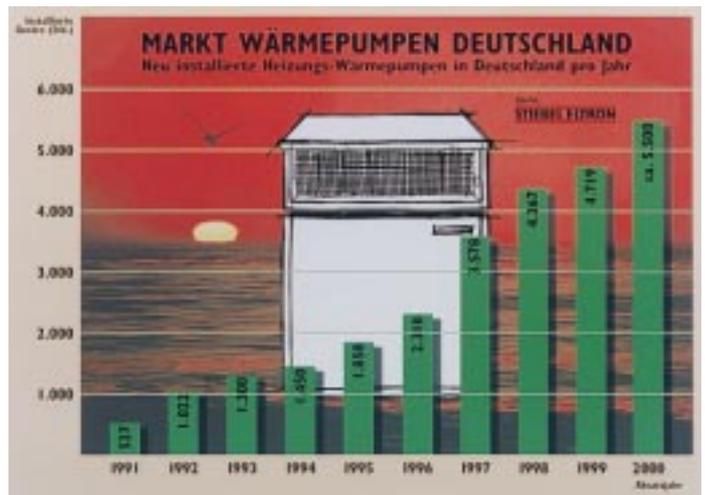
**Fixdicht Tec 100 ist nach Untersuchungen des Gelsenkirchener Hygiene-Institut trinkwassertauglich**

stellt werden. Darüber hinaus kann das Mittel nach Herstellerangaben auch in Gewinden von Druckluft-, Heizöl- oder Benzinleitungen Verwendung finden.

## ■ Stiebel Eltron Wärmepumpenzahl steigt

Weiter gestiegen ist laut Stiebel Eltron die Zahl der installierten Wärmepumpen-Anlagen in Deutschland. Seit 1991 hat sich der Verkauf dieses umweltscho-

und Auftragsbeständen prägten das Bild, sagte Schleyer in Berlin. Im Bau- und Ausbaugewerbe gebe es weiterhin Schwierigkeiten. Die schwache ostdeutsche Exportindustrie könne anders als im Westen die Zulieferbetriebe im Metallhandwerk nicht mitziehen. Sorge be-



nenden Heizsystems mehr als verzehnfacht. Mit der weltweiten Forderung, die CO<sub>2</sub>-Emissionen entscheidend zu reduzieren, kam es zu einer Renaissance der Wärmepumpe. Im letzten Jahr wurden fast 5000 Geräte neu installiert.

## ■ Handwerk Wachstum nur im Westen

Die konjunkturelle Entwicklung der west- und der ostdeutschen Handwerksbetriebe läuft zunehmend auseinander. Obwohl sich die konjunkturelle Lage insgesamt deutlich verbessert habe und für dieses Jahr ein realer Umsatzanstieg von 1,5 % zu erwarten sei, beobachtet der Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, Hanns-Eberhard Schleyer, besorgt, daß die Konjunkturindikatoren im Osten fast alle unter dem Niveau des Vorjahres lägen. Rückgänge an Umsätzen

reitet dem Verband auch die unzureichende Investitionsentwicklung, die angesichts des an sich verbesserten Geschäftsklimas im Handwerk insgesamt völlig aus dem Rahmen falle. 32 % der westdeutschen und 51 % der ostdeutschen Betriebe hätten im ersten Quartal 2000 nochmals ihre Investitionen verringert.

## ■ Sieger Neue Solarpakete

Unter dem Motto „In der Sonne liegen Sie genau richtig“ bietet Sieger Heizsysteme bis zum 31.12.2000 neue Solarpakete an. In den Komplettpaketen sind alle wesentlichen Komponenten für die solare Brauchwasserbereitung integriert. Mit den verschiedenen Paketen wird der Bedarf zur Trinkwassererwärmung für den 2 bis 7 Personen Haushalt abgedeckt. Durch diese Zusammenstellungen soll dem interessierten Endkunden die Auswahl vereinfacht und das Beratungsgespräch sinnvoll unterstützt werden. Weitere Infos gibt's auch im Internet unter [www.sieger.net](http://www.sieger.net)

## ■ Schütz/EHT

### Neues Logistikkonzept

Schütz/EHT Heiztechnik hat die komplette Logistik von Bad Honnef nach Ransbach-Baumbach in den Westerwald verlegt. Dieser Schritt wurde durch die vorherrschenden Platzprobleme sowie mangelnde Expansionsmöglichkeiten am alten Standort notwendig. Das seit 1998 bei Schütz/EHT etablierte Programm beinhaltet neben Fußboden- und Wandheizungssystemen auch Flächenheizungen für den Sportstätten-, Industrie- und Außenbereich.

Auf einer Lagerfläche von etwa 15 000 m<sup>2</sup> soll die Basis für ein zukunftsweisendes Fertigungs- und Lagerkonzept geschaffen werden. Darüber hinaus ist geplant, die Produktions- und Lagerkapazitäten auf einem Areal mit einer Gesamtfläche von 57 000 m<sup>2</sup> auszubauen.

## ■ Vitra

### Showroom in Kerpen

Seinen Anspruch „wir machen das Bad komplett“ möchte Ekom Sanitärmarketing mit seiner Marke Vitra im neu gestalteten Showroom des Firmensitzes in Kerpen unterstreichen. Neben Keramik, Bade- und Duschwannen aus Acryl zeigt das Unternehmen auch sein neues Badmöbelprogramm. Ebenfalls zu sehen: Ein Auszug aus dem vielseitigen Fliesenangebot.



Zeki Safak Ozan, Ekom-Geschäftsführer (r.) und Vertriebsleiter Helmut Antoni im neuen Vitra-Showroom

## ■ Marketing

### Seminar des Aufbau- studium Badgestaltung

Welche Kunden passen zu unserem Unternehmen? Wie finden und binden wir diese Kunden? Fragen, mit denen sich ein neues Seminar beschäftigt, das im Auftrag des Förderkreises Aufbau- studium Badgestaltung entwickelt wurde. Wer sich für das neue Seminar interessiert, kann Informationen im zentralen Studienbüro des Förderkreises Aufbau- studium Badgestaltung in Essen, Telefon (02 01) 89 47 00, Telefax (02 01) 8 94 70 22, einholen. Das Drei-Tages-Seminar kostet für Absolventen des Aufbau- studium Badgestaltung 1400 DM, für andere Interessenten 1800 DM.

## ■ Columbus System

### Verkaufsstrategien der Gewinner

Selbst der bestmotivierte Verkäufer braucht die richtige, zukunftsweisende Verkaufsstrategie, um im Sinne des Unternehmens erfolgreich zu sein. Deshalb bietet Columbus System speziell für SHK-Handwerksbetriebe das eintägige Verkaufsforum „Die neuen Verkaufsstrategien der Gewinner“. Die erste Veranstaltung findet am 2. 9. 2000 in Göttingen (bei Kassel) statt und die zweite am 9. 9. 2000 in Salzburg. Angesprochen werden u. a. die Themen:



Beim Columbus-Verkaufsforum erläutert Top-Referent Alexander Christiani die Verkaufsstrategien der Gewinner

- die Strategie-Geheimnisse der Top-Verkäufer
- die Strategie-Gesetze im Praxistest
- Verkauf vor dem Verkauf
- Marketing-Werkzeuge für Verkäufer
- Networking-Geheimnisse der Profis

Referent ist Alexander Christiani, der zu den gefragten Beratern führender Spitzenleute aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik zählt. Christiani ist Berater, Trainer und Coach aus Leidenschaft sowie Autor verschiedener Bücher. Er verbindet auf ungewöhnliche Weise die Erkenntnisse aus den unterschiedlichsten Wirtschaftsbereichen zu einem einzigartigen und in sich stimmigen Konzept.

Die Seminarkosten liegen bei 300 Euro (in Deutschland zzgl. MwSt.). Ausführliche weitere Informationen gibt es von Columbus System, 88131 Lindau, Telefon (0 83 82) 94 82-0, Telefax: -22.

## ■ Vitales Bad

### Seminare zur Barriere- freien Badgestaltung

Warum wird barrierefreies Bauen und Wohnen immer wichtiger? Was beinhalten die ein-

schlägigen Normen? Welche Kostenträger kommen für die Finanzierung von Umbaumaßnahmen und Hilfsmitteln 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 Grund-Schulungen für das Sanitär- und Fliesenlegerfachhandwerk oder den Großhandel vermittelt das Seminarteam das grundlegende Wissen für die Bearbeitung dieses Zukunftsmarktes. Nach bestandener Prüfung am Ende des Seminars erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat, das von der Gesellschaft für Gerontotechnik und dem Initiativkreis Vitales Bad ausgestellt wird.

Das im Basis-Seminar erworbene Wissen bildet die Grundlage für die Teilnahme am Erfahrungsaustausch und Aufbauseminaren. Weitere Informationen zu Veranstaltungsorten, -terminen etc. gibt es vom Initiativkreis Vitales Bad, c/o Thielenhaus & Partner, 42111 Wuppertal, Telefon (02 02) 9 70 10 32, Telefax (02 02) 9 70 10 50, eMail: info@vitales-bad.de

## ■ DVGW

### Workshop zur TRGI

Am 11./12. 9. 2000 veranstaltet der DVGW in Bonn den Workshop „Technische Regeln für Gasinstallationen (TRGI '86/96)“. Dieses Seminar wendet sich an Ingenieure und Techniker, die mit der Umsetzung der TRGI befaßt sind. Als erstes Ziel soll ein Überblick über die TRGI gegeben werden unter besonderer Berücksichtigung der eingetretenen Änderungen. Im weiteren Verlauf des Seminars wird dann in praxisbezogener Weise der Themenbereich der Anlagenprüfung und der Beurteilung von Anlagen behandelt werden, vor allem unter dem Aspekt der Gefahrenabwehr. Weitere Infos von Frau Hübner, Telefon (02 28) 9 18 86 05, Telefax (02 28) 9 18 89 90 oder eMail: huebner@dvgw.de