

■ **Velta** **Schulterschuß mit Wirsbo**

Seit 15 Jahren ist Velta eine 100%ige Tochtergesellschaft von Wirsbo. Nun wurde der Name Wirsbo in den Firmennamen integriert und gleichzeitig die GmbH in eine GmbH & Co. KG umgewandelt. Die zukünftige Firmierung lautet: Wirsbo-Velta GmbH & Co. KG. Dadurch ändert sich nicht der Rechtsträger, sondern nur die Rechtsform. Alle Verträge und Vereinbarungen behalten uneingeschränkt ihre Gültigkeit. Mit Eintragung



Wirsbo-Velta-Geschäftsführer Heino Max Stüfen

ins Handelsregister, ca. Mitte September 2000, wurde diese Änderung wirksam. Der Firmengründer, Dietrich F. Liedelt, ist aus dem Unternehmen ausgeschieden. Das Unternehmen wird weiterhin vom Geschäftsführer Heino Max Stüfen geführt. Wirsbo-Velta sehen sich als europäischer und amerikani-

scher Marktführer im Bereich Flächenheizung und Flächenkühlung, mit Fabriken für Rohre aus vernetztem Polyethylen in Deutschland, USA, Kanada, Schweden sowie Spanien. Der Vertrieb dieser Systeme sowie Trinkwasser- und Heizungsrohrsysteme erfolgt in ca. 50 Ländern mit einem Umsatzvolumen von über 500 Millionen DM.

■ **Danfoss** **Übernahme in den USA**

Danfoss hat zum 1. September die Firma Energy Controls International (ECI) mit Hauptsitz in Baltimore übernommen. Damit baut der Konzern seine Position als weltweit führender Anbieter elektronischer Lösungen zur Steuerung und Überwachung von Kühl- und Klima-Systemen in Supermärkten aus. Die ECI, die 75 Mitarbeiter beschäftigt, wird in die Danfoss Air-Conditioning und Refrigeration integriert, deren Sitz ebenfalls Baltimore ist.

■ **Hansa** **Nach Umsatzrückgang Trendwende erreicht**

Über eine erfreulich positive Entwicklung im ersten Halbjahr 2000 berichtete Wolfram Göhring, Vorstandsvorsitzender der Hansa Metallwerke AG, anlässlich der Hauptversammlung. Trotz stagnierender Baukonjunktur konnte Hansa im Geschäftsbereich Sanitärarmaturen den Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 11,7 % ausweiten. Im Inland betrug die Steigerung 6,8 % und im Export 26,4 %. Demgegenüber verlief die Umsatzentwicklung im Geschäftsbereich Kälte- und Klimatechnik rückläufig. Die Ertragsrückgänge der vergangenen Jahre konnten gestoppt und eine Trendwende erreicht werden. Im 1. Halbjahr 2000 stieg der Ertrag sogar deutlich stärker als der Umsatz. Wesentlich trug dazu

das bereits im letzten Jahr in allen Unternehmensbereichen – einschließlich der Wartung – gestartete Kostensenkungsprogramm bei. Wolfram Göhring geht davon aus, daß trotz der umsatzschwächeren Sommermonate bis Jahresende eine deutliche Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr erreicht wird. Produktinnovationen und die weitere Intensivierung der Exportoffensive mit speziell für diese Märkte entwickelten Produkten sollen dazu beitragen.

Im Geschäftsjahr 1999 ging der Umsatz gegenüber 1998 um 6,9 % auf 375,8 Millionen DM zurück. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit reduzierte sich um 5,5 Millionen DM auf 10,9 Millionen DM. Die Zahl der Beschäftigten lag bei 1122 (71 weniger als im Vorjahr). Ursachen waren in erster Linie die rückläufige Entwicklung des Gesamtmarktes für Sanitärarmaturen und infolge davon der verstärkte Preis- und Verdrängungswettbewerb. Erschwerend für Hansa sei eine



Wolfram Göhring, Vorstandsvorsitzender der Hansa Metallwerke

umfangreiche, konzernweite EDV-Umstellung gewesen. Die Entwicklung des Konzerns, zu dem die KWC AG (Umsatz: 147,6 Millionen DM), die Rokal Armaturen GmbH (Umsatz: 10,2 Millionen DM) sowie die Vertriebstöchter im Ausland gehören, war im vergangenen Jahr ebenfalls rückläufig. Der Konzernumsatz sank um 4,2 % auf 547,5 Millionen DM, die Anzahl der Mitarbeiter um 99 auf 2039.

■ **Geberit** **Dietz übernimmt Leitung Marketing-Kommunikation**

Christine Dietz (38) übernahm zum 1. Oktober 2000 die neu geschaffene Position des Leiters Marketing-Kommunikation bei der Geberit GmbH, Pfullendorf. Aus einer internationalen Public Relations Agentur kommend,



führte sie bei De Beers Deutschland (ansässig in der Agentur J. Walter Thompson, Frankfurt) die Abteilung Public Relations und war seit 1997 als Direktor für die Unternehmensbereiche Public Relations und Marketing verantwortlich.

■ **Ekom** **Antoni neuer Vertriebsleiter**

Helmut Antoni, bisher Key Account Manager und Leiter des Außendienstteams, hat bei Ekom Sanitärmarketing (Vitra) die Position des Vertriebsleiters übernommen. Weitere Veränderungen: Bernd Ehlers (vormals Gebietsverkaufsleiter für Schleswig-Holstein und Hamburg) ist jetzt Verkaufsleiter Nord. Key Account Manager Bülent Özerdim wechselt zu Vitra nach Großbritannien.

■ **Keramag** **Umsatzrückgang**

Trotz eines baukonjunkturell bedingten Umsatzrückgangs im Inland um 4,8 % auf 147,6 Millionen DM hat die Keramag AG im ersten Halbjahr 2000 das Ergebnis nach Steuern um 1,8 % auf 11,3 Millionen DM leicht verbessert. Den Umsatz im Exportgeschäft habe man zweifellos steigern können, hieß es. Für das zweite Halbjahr erwartet der Hersteller angesichts der vorliegenden Bauprognosen eine Fortsetzung der unbefriedigenden Nachfrageentwicklung im Inland. Selbst bei qualitativer Verbesserung der Absatzstruktur und leichter Belegung im Westen werde das Auftragsvolumen im Wohnungs- und Wirtschaftsbau voraussichtlich noch nicht einmal das schwache Vorjahresniveau erreichen. Trotz des weiter zunehmenden Außenhandelsumsatzes gehe man daher davon aus, daß Jahresumsatz und Ergebnis im laufenden Geschäftsjahr unter den Werten von 1999 bleiben werden.

■ **Paradigma** **Umsatzrekord**

Paradigma, Spezialist für ökologische Heizsysteme, verzeichnet für den Zeitraum zwischen Januar und Juli 2000 eine Absatzsteigerung von 80 % bei Heizsystemen mit Sonnenkollektoren. Größte Nachfrage habe bei den CPC-Vakuum-Röhrenkollektoren geherrscht. Ende Juli waren bereits so viele Kollektoren verkauft worden wie im kompletten Vorjahr. „Die Zeichen stehen auf anhaltendem Wachstum. Wir gehen heute davon aus, daß Paradigma seine führende Marktposition von der-

zeit 20 % Marktanteil bei Röhrenkollektoren bis Ende des Jahres weiter steigern wird“, so Alfred T. Ritter, Hauptgesellschafter von Paradigma und Inhaber der Schokoladenfabrik Ritter Sport.

■ **Viessmann** **Produktionsstätte in Polen eröffnet**

„Ich bin froh, daß wir die positiven Perspektiven des polnischen Marktes rechtzeitig erkannt und bereits 1991 unsere Tochtergesellschaft gegründet



Staatspräsident Aleksander Kwasniewski beim Durchtrennen des Bandes im Rahmen der Einweihungsfeier der Viessmann-Produktionsstätte

haben. Heute gehört Polen zu den wichtigsten Absatzmärkten für unser Unternehmen.“ Bereits im Vorjahr erwirtschaftete Viessmann in Polen einen Umsatz von 100 Millionen DM. Dr. Martin Viessmann erläuterte bei der Einweihungsfeier für das neue Viessmann Werk im polnischen Liegnitz die Gründe für die Produktionserweiterung in Richtung Osten. Mehr als 600 Gäste aus Industrie und Politik, darunter der polnische Staatspräsident Aleksander Kwasnie-

wski, sowie Kunden und Marktpartner fanden sich Ende August an der neuen Produktionsstätte des Allendorfer Heiztechnikherstellers ein. Neben Büros, Sozial- und Versorgungsräumen nimmt die Produktionsfläche mit etwa 4400 m² den größten Platz ein. In Liegnitz werden Heizkreisverteilungen sowie Kesseluntergestelle und Mischer gefertigt. In Kürze soll die Produktion von Elektronikbauteilen und Regelungskomponenten hinzukommen. Aufgrund der großen Grundstücksfläche verfügt die Produktionshalle über erhebliche Erweiterungsmöglichkeiten.

■ **IBP** **Standort Gießen erneut aufgewertet**

Im Zuge der zentralen Kompetenz, die die britische Delta-Gruppe innerhalb ihres Geschäftsbereiches „Installations-technik“ der deutschen IBP GmbH beimißt, wurde der traditionelle Standort Gießen erneut aufgewertet: Künftig soll von hier aus auch die gesamte Produktentwicklung für die Märkte in der Region Central Europa (zu der neben Deutschland u. a. die Benelux-Länder, Österreich und die Schweiz zählen) initiiert und koordiniert werden. Dazu gehört u. a. ein eigenes Produktmanagement für Sanitär, Heizung und

Armaturen. Schon vor Jahresfrist hat die IBP GmbH für diese Länder wesentliche Aufgaben wie etwa zentrale Lagerhaltung, Vertrieb, Rechnungs- und Personalwesen übernommen.

■ **Prosan** **Europäisches Zentrallager**

Der Anbieter von sanitären Spül-systemen, Prosan, hat seine Distributionslogistik neu geordnet. In Zusammenarbeit mit der Spedition Dachser, Kempten, wurde nach einer neunmonatigen Testphase in Singen ein Zentrallager mit einer Kapazität von bis zu 1200 Palettenstellplätzen eingerichtet. Über die europaweit flächendeckende Verteilungsstruktur von Dachser erfolgt laut Prosan die deutschlandweite Verteilung der Ware innerhalb von 48 Stunden. Von Singen aus würden auch alle Kunden in Westeuropa binnen 48 bis 72 Stunden beliefert. Prosan erwartet von dieser Neuordnung der Logistik eine Verbesserung seiner logistischen Leistung mit kundengerechten Belieferungszeiten auch insbesondere außerhalb des Marktes Deutschland.

■ **Thermoval** **Marktoffensive mit neuen Produkten**

Mit einer deutlich erweiterten Produktpalette will Geschäftsführer Ludger Bökmann, der seit 1999 die Geschicke von Thermo- val Deutschland leitet, innerhalb kürzester Zeit neue Marktsegmente erschließen. Neben den bekannten Flächenheiz- und Kühlsystemen will das Unternehmen ein Rohrsystem für Heizung und Sanitär, Solartechnik, Zentralstaubsauger, sowie Systeme für Elektroflächentemperierung und Wohnraumlüftung vertreiben. Der Vertrieb läuft über Thermo- val-Marktpartner. Diese SHK-Betriebe werden vom Unternehmen speziell geschult und mit umfangreichen Maßnahmen hinsichtlich Verkaufsförderung und Beratung unterstützt. Um das neue Produktprogramm flächendeckend

Anzeige

Der Softwarestandard für die
Haustechnik

DIN 1988 DIN 1986 Heizungstechnik

oder
Fax: 02594/961-50

<http://www.dendrit.de>

Dendrit Haustechnik-Software GmbH * Linnertstr. 21 * 48249 Dülmen * Tel.: 02594 / 961-0

■ SBZ 17/2000

Neue eMail-Adresse

Die Firma Ideal-Standard weist darauf hin, daß sich die eMail-Adresse im Info-Kasten auf Seite 32 in SBZ 17/2000 geändert hat. Der Verkaufsförderer Michael Milbert ist nun erreichbar unter: milbertm@aseur.com

durchsetzen zu können, sucht Thermoal zur Zeit bundesweit nach weiteren Marktpartnern. Nach außen kommuniziert ein neues Firmenlogo das Erscheinungsbild des Unternehmens und signalisiert gleichzeitig die Zugehörigkeit zur MD Bau Holding-AG.

■ Light + Building Klare Abgrenzung zur ISH

„Für uns besteht kein Zweifel, daß die Weltmesse der Klimatechnik unter dem Dach der Light + Building entsteht. In wenigen Jahren gibt es nur diesen einen international relevanten Messetermin für die Klimabranche“, so Dr. Michael Peters, Geschäftsführer der Messe Frankfurt selbstbewußt. Peters weiter: „Wir werden im Moment häufig auf die Klimatechnik angesprochen, die aus der ISH in die Light + Building wechselte. Hier gibt es offensichtlich noch Kommunikationsbedarf. Aber in der Sache ist es völlig eindeutig: Wir haben eine klare Nomenklaturabgrenzung zwischen beiden Veranstaltungen, die wir mit den Messeverbandspartnern erarbeitet haben. Auf der Light + Building ist zukünftig die Klimatechnik im eigentlichen Sinne zuhause. Die Systeme und Komponenten der Wohnungslüftung sind auf der ISH zu sehen. Sie standen übrigens dort auch zu keinem Zeitpunkt zur Disposition. Gleiches gilt für mobile Raumklimageräte und Warm-

luftherzeuger im Bereich Heizungstechnik. Diese Zuordnung haben wir mit unseren Partnern aufgrund der Vertriebsstrukturen der Branche getroffen, da diese Geräte und Systeme über den Sanitär- und Heizungs-großhandel bzw. das installierende Handwerk vertrieben werden. Je nach Anbieter werden mobile Klimageräte auch über den Elektrogroßhandel und das Elektrohandwerk vertrieben. Sie waren daher auch auf der Light + Building zu sehen“. Die ISH findet vom 27. bis 31. März 2001 und die nächste Light + Building vom 14. bis 18. April 2002 in Frankfurt statt.

■ Velta Internet-Hearing

Das Thema Internet ist in aller Munde. Mehr als 14 Millionen Online-User gibt es schon in Deutschland. Was bedeutet diese Entwicklung für das Handwerk? Auf der SHK Hamburg will das Velta Hearing Antworten geben zur Entwicklung des Internets, zur Schaffung eines eigenen Auftritts, zur Erstellung von Angeboten und mehr. Am 23. und 24. November 2000, ab 16 Uhr, im Raum „Kopenhagen“, wird der Velta-Marktingleiter Peter Köstel zum Thema „Das Internet wird die Branche verändern“ die Eingangsrede halten. Danach folgen die drei Hauptreferate:

- Aktuelle und zukunftsorientierte Internet-Entwicklungen
 - Der Weg zur eigenen Homepage und deren Nutzen
 - 1 Stunde statt 16 Stunden für ein Angebot mit dem Kunden
- Anmeldungen: im Internet unter www.velta-hearing.de, oder per Telefax (0 40) 52 90 23 96.



■ ZDH

73 000 Meister- und Fortbildungsprüfungen

„Die von der Bundesregierung seit langem angekündigte Aufstockung des Meister-BAföG muß nun endlich verwirklicht werden“, forderte der Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), Dieter Philipp, in Berlin. Studenten-BAföG und Meister-BAföG sollten gleichgestellt und gemeinsam reformiert werden. Hierfür könnte ein Teil der für Bildung vorgesehenen Mittel aus der Zinsentlastung durch den Verkauf der UMTS-Lizenzen genutzt werden.

Mit 33 528 bestandenen Meisterprüfungen im Jahr 1999 ist die Meisterprüfung zahlenmäßig auch weiterhin die bedeutendste Prüfung der Wirtschaft zur Fortbildung zukünftiger Unternehmer und Führungskräfte. Besonders viele neue Meisterinnen und Meister gab es in den Berufen Kraftfahrzeugtechniker (4408), Elektrotechniker (4084), Installateur und Heizungsbauer (3124), Friseur (2528) und Tischler (2234). Eine verstärkte Förderung des Meister-BAföG und angemessene Unterstützung der Meisterausbildung sei aber um so dringlicher, weil die fortgesetzten Diskussionen um den Großen Befähigungsnachweis zu einer spürbaren Verunsicherung führten und so die Meisterzahlen zurück gingen, erklärte Philipp.

Insgesamt wurden im Handwerk im vergangenen Jahr 72 994 Prüfungen im Bereich der Weiterbildung erfolgreich abgelegt. Neben den Meisterprüfungen sind dabei auch die Fortbildungsprüfungen bedeutend für die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe und die Qualifikation der Mitarbeiter/innen. „29 549 bestandene Fortbildungsprüfungen sowie 9917 Ausbilderprüfungen belegen das große Interesse an beruflicher Weiterbildung im Handwerk“, sagte Philipp. Dazu zählen etwa der „Fachkaufmann für Handwerkswirtschaft“, der „Betriebswirt

des Handwerks“ sowie IT-Qualifikationen, ebenso berufsspezifische Fortbildungen zum Kraftfahrzeug-Servicetechniker, Gebäude-Energieberater oder Restaurator.

■ Schornsteinfeger Zahlen und Fakten

Gegenwärtig gibt es 8018 Schornsteinfegerbetriebe in der Bundesrepublik Deutschland. Die Betriebe sind in 54 Innungen, die in 16 Landesinnungsverbänden und diese wiederum im Bundesverband, organisiert. Die Anzahl der Beschäftigten liegt bei etwa 26 000. Im Jahr 1999 waren 1412 Lehrlinge in der Ausbildung, darunter 115 Frauen. Der Umsatz eines Schornsteinfegerbetriebes liegt bei ca. 220 000 DM im Jahr (ohne Umsatzsteuer). Ein Schornsteinfegergeselle erhält je nach Familienstand und Steuerklasse ein Nettogehalt von 2500 bis 3300 DM im Monat. Die Lehrlinge erhalten Vergütungen von 700 bis 1000 DM im Monat. Die Preise für die Leistungen eines Schornsteinfegerbetriebes werden durch den Wirtschaftsminister des Landes vorgegeben und basieren auf neutralen Kostenanalysen und Abstimmung zwischen Behörden, Schornsteinfegern und Kunden (Haus-eigentümer, Mieterbund). Die Gebühren sollen die Lohnkosten für den Mitarbeiter, die Betriebsaufwendungen und den Unternehmerlohn decken.

■ Wilo Effizienter und näher am Kunden

Die neu geschaffene Service-Zentrale in Dortmund übernimmt in Zukunft unter der Nummer (0 18 05) 94 56 53 (Wilo KD) die Kundendienstvermittlung sowie die Ersatzteil-Lieferung. Auch Aufträge sollen künftig von einer zentralen Abteilung in Dortmund bearbeitet werden. Damit bleibt den 100 Vertriebsingenieuren und Fachberatern sowie den 60 Kundendiensttechnikern in ganz Deutschland mehr Zeit für ihre

Aufgaben vor Ort. „Die Kundendienst-Zentrale wird durch moderne Kommunikations- und Informationstechnologie stets über den Aufenthaltsort der Service-Mitarbeiter informiert sein und kann sie so optimal einsetzen. Unsere Techniker sind damit von administrativen Aufgaben entlastet. Insgesamt erreichen wir dadurch eine Verdoppelung der Verfügbarkeit unseres Werkskundendienstes vor Ort“, erläutert Peter Stamm, Vertriebsleiter Deutschland bei Wilo, die Vorteile der neuen Struktur.

Ersatzteile kommen zukünftig direkt aus Dortmund. Innerhalb von 12 Stunden will das Zentrallager auch ausgefallene Ersatzteile an jeden Ort in Deutschland liefern. Die Auftragsbearbeitung erfolgt ebenfalls in der Zentrale. Damit sind statt der bisher 16 nur noch 8 Vertriebsbüros in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Hannover, München und Stuttgart nötig, die verstärkt Service-Funktionen wie Beratung und Schulung übernehmen. Trotz Zentralisierung werden keine Außendienstmitarbeiter entlassen, hieß es von Wilo. Peter Stamm: „Mit der neuen Vertriebsorganisation können wir ganz andere Leistungen für unsere Partner im Fachhandwerk anbieten, zum Beispiel gezielte Anwendungsberatung neuer Produkte oder eine stärkere Unterstützung bei der Inbetriebnahme großer Anlagen“.

Am professionellen Vertriebsweg will der Pumpenhersteller weiterhin festhalten. Verstärkte Kooperationen mit dem Fachgroßhandel sollen für eine bessere Verfügbarkeit der Produkte sorgen. Im Frühjahr 2001 wird die Umstrukturierung abgeschlossen sein.

■ **HS-Systemtechnik** **Lizenzpartnerschaft für die SHK-Branche**

Die HS-Systemtechnik GmbH wurde von Herbert Schwarz im Jahre 1990 gegründet. Ziel war und ist es, Produktverbesserungen für die Heizung- und Sa-

nitärinstallationen zu entwickeln und selbst herzustellen. Der Anfang wurde mit einem eigenen Heizkörperanbindesystem gemacht. Außerdem wurde mit dem systematischen Aufbau einer kompletten Systemtechnik für Heizung, Sanitär und Solar



HS-Systemtechnik-Geschäftsführer Thomas (l.) und Herbert Schwarz

begonnen. HS-Systemtechnik möchte nun über das sogenannte HS-Lizenzpartnersystem Partner der SHK-Branche gewinnen. Geboten werden drei Varianten:

- Hauptlizenzpartner für einen gesamten Postleitzahlenbereich (z. B. 2)
- HS-Lizenzpartner für ein gesamtes Postleitzahlengebiet (z. B. 28)
- Unterlizenzpartner (im Postleitzahlengebiet des Lizenzpartners).

Die Lizenzgebühren werden in Aktienanteile umgewandelt, so daß mit dem Wachsen der AG auch das Aktienpaket wächst. Die HS-Systemtechnik GmbH (AG) will mittelfristig eine starke Einkaufsgemeinschaft werden und ein bundes- und europaweites Netzwerk von Fachunternehmern schaffen, die die Dienstleistung als solche begreifen und leben. Geboten wird dazu u. a. Produkten aus eigener Herstellung, Fremdprodukte, Gebietsschutz, Werbemittel, Internetauftritte mit Shop etc. Weitere Infos: HS-Systemtechnik, 79761 Waldshut-Tiengen, Telefon (0 77 41) 67 06 90, Telefax (0 77 41) 67 06 91, Internet: www.hs-systemtechnik.com.

■ Gebäudetechnik SHK-Ausbildung bei Elektrikern

Wie die Elektro-Fachzeitschrift „de“ in ihrer Ausgabe 17/2000 meldete, wurde Ende Juni dieses Jahres im Elektro-Bildungszentrum (EBZ) Dresden ein Fachkabinett „Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik“ eingerichtet. Ziel dieser Maßnahme ist die Kompetenzerweiterung des EBZ für das Ausbildungsangebot zum „Fachbetrieb für Gebäudetechnik“. Wie das Blatt weiter ausführt, habe damit der Zentralverband der Deutschen Elektrohandwerke (ZVEH) seinen Mitgliedsbetrieben ein Instrument an die Hand gegeben, um auf die veränderten Kundenwünsche reagieren zu können. Das Modul SHK ist eines von 15 zum Ausbildungsgang Gebäudetechnik gehörigen und soll ab Oktober vermittelt werden. Hierzu wurde das Fachkabinett gerätetechnisch auf neuestem Stand ausgestattet und mit der Kenntnis- und Fertigkeitenvermittlung ein Installateur- und Heizungsbaumeister beauftragt.

■ Energieagentur NRW

Lehrgang Energieberater Gebäude

Die Technische Akademie Wuppertal hat zusammen mit der Energieagentur NRW einen neuen Lehrgang entwickelt: Energieberater Gebäude. Ziel des Lehrgangs ist es, den Teilnehmern das nötige Wissen zu vermitteln, um bestehende oder geplante

Gebäude energetisch bewerten bzw. die notwendigen Schritte für eine energetische Optimierung einleiten zu können.

Die Reduktion des Primärenergieeinsatzes und die Einsparmöglichkeiten von Wärme und elektrischer Energie in der Gebäudetechnik bilden neben anwendungsorientierten Zukunftstechnologien die Schwerpunkte des Seminars. An insgesamt acht Seminartagen in vier Monaten von Anfang Februar bis Ende Juni 2001 schulen von der Energieagentur NRW qualifizierte Referenten die Lehrgangsteilnehmer in den Bereichen Bauphysik, Wärmetechnik, Haustechnik, Wärmepumpen, Photovoltaik, Niedrigenergiehausplanung sowie in energiesparender Klimatisierung und Beleuchtung von Gebäuden. Die Teilnehmer können am Ende des Lehrgangs eine Zertifikatsprüfung ablegen, die sie berechtigt, den Titel „Energieberater Gebäude (TAW)“ zu führen. Weitere Infos: Technische Akademie Wuppertal, Wolfgang Geck, Telefon (02 02) 7 49 52 51, Fax (02 02) 7 49 52 28, eMail geck@taw.de und bei der Energieagentur NRW, Elke Hollweg, Telefon (02 02) 2 45 52 22, Telefax (02 02) 2 45 52 28, eMail elke.hollweg@ea-nrw.de

■ Wagner & Co. Solarstrom-Seminar

Die Photovoltaik boomt. Durch die Förderprogramme der neuen Bundesregierung konnte der Markt stark ausgedehnt werden. Diese Entwicklung bietet für Handwerksbetriebe große Chancen. Wagner & Co. führt seit mehr als fünfzehn Jahren praxisorientierte Seminare zur Technik, Planung und Montage von Photovoltaikanlagen durch. Die Teilnahme ist Voraussetzung für die Zertifizierung zum BP-Fachinstallateur. U. a. werden folgende Themen vorgestellt und diskutiert: Vertrieb und Marketing, Klimatische Voraussetzungen, Solarmodule, Netzeinspei-

■ FLIZ Veranstaltungen 2000/2001

Die Meistervereinigung zur beruflichen Weiterbildung im Flaschner-, Installateur- und Zentralheizungsbauer-Handwerk (FLIZ) hat für das Winterhalbjahr 2000/01 wieder eine Reihe von Fortbildungsveranstaltungen zusammengestellt. Es werden folgende Vorträge und Seminare sowie Studien- und Besichtigungsfahrten angeboten.

Veranstaltungen:

12. 10. 2000

Robert-Mayer-Schule

Beginn: 19 Uhr

Druckausdehnungsgefäße für Heizungs- und Brauchwasseranlagen

Firma Reflex, Ahlen

26. 10. 2000

Robert-Mayer-Schule

Beginn: 19 Uhr

Vorwandmontage und Spülsysteme

Firma MEPA, Rheinbreitbach

9. 11. 2000

Robert-Mayer-Schule

Beginn: 19 Uhr

Sanitär- und Heizungsprodukte aus Glas

Firma Sprinz, Weingarten

23. 11. 2000

Robert-Mayer-Schule

Beginn: 19 Uhr

Allmess Wasserzähler und Sockelleistensystem HZ 2000
Firma Friedrich Industrievertretung, Rottenburg

11. 1. 2001

Robert-Mayer-Schule

Beginn: 19 Uhr

Innovation im Gasgerätebereich – Brennwert- und Brennstoffzellen-Heizgeräte
Firma Vaillant, Remscheid



25. 1. 2001

Robert-Mayer-Schule

Beginn: 19.00 Uhr

Chemiefreie Wasseraufbereitung

Firma Judo, Winnenden

8. 2. 2001

außer Haus

Lehr- und Forschungskärwerk der Universität Stuttgart

Beginn: 16 Uhr

Stuttgart-Büsnau*

22. 2. 2001

Robert-Mayer-Schule

Beginn: 19 Uhr

Regenwassernutzung

Firma KSB, Frankenthal

8. 3. 2001

Robert-Mayer-Schule

Beginn: 19.00 Uhr

Moderne und energiesparende Gaswandgeräte

Firma Viessmann, Allendorf

26.–27. 4. 2001

Fachstudienreise, Produkt-Schulung und Werksbesichtigung

Firma Gunzenhauser, Sissach, Schweiz*

5. 5. 2001

Alte Reithalle Stuttgart Jubiläums-Jahreshauptversammlung „50 Jahre FLIZ“

Vortragsräume:

Robert-Mayer-Schule, Weimarstraße 26, 70176 Stuttgart

*) Diese Veranstaltungen sind ausschließlich für FLIZ-Mitglieder; nähere Angaben erfolgen mit besonderem Anschreiben

ser, Montagesicherheit und Installation, Technik von Inselanlagen. Termine im Herbst 2000 in 35091 Cölbe: 19. 10. und 10. 11. 2000, jeweils von 9–17 Uhr. Die Seminargebühr beträgt 190

DM. Weitere Infos: Jeanette Biba, Telefon (0 64 21) 8 00 73 98, Telefax (0 64 21) 8 00 71 87, www.wagner-Solartechnik.de