

■ **Getrennt Wipfler nicht mehr bei Geberit**

„Hiermit möchten wir Sie in Kenntnis setzen, daß Herr Harald Wipfler die Geberit GmbH



Nach der plötzlichen Trennung von Harald Wipfler (r.) ist nun Karl Spachmann (l.) Chef der Geberit GmbH

heute verlassen wird. Wir danken Herrn Wipfler für das in den vergangenen Jahren Geleistete und wünschen ihm für seinen weiteren Lebensweg alles Gute.“ Mit diesem knappen Wortlaut setzte die Geberit Konzernleitung die SBZ-Redaktion am 28. September über das plötzliche und unerwartete Ausscheiden in Kenntnis. Die Trennung, so betonte Günter F. Kelm, Vorsitzender der Konzernleitung, gegenüber der SBZ, sei im beiderseitigen Einvernehmen erfolgt. Grund seien unterschiedliche Auffassungen über die mittelfristige Ausrichtung der Geberit GmbH und ihre Rolle innerhalb des Konzerns gewesen. Wipfler, seit 1989 bei Geberit in führender Position und seit 1995

Vorsitzender der Geschäftsleitung, hatte maßgeblich zur erfolgreichen Entwicklung beigetragen und sich auch in zahlreichen Branchengremien etabliert. So ist er derzeit noch stellvertretender Vorsitzender der Arge Neue Medien. Um so überraschender kam für die Fachkreise die kurzfristige Kündigung.

Der Abgang kommt nicht unvorbereitet, denn die Konzernspitze hatten auch gleich das neue Führungstrio parat. Ab sofort wird der bisherige Vertriebschef Karl Spachmann zum Sprecher der Geschäftsleitung ernannt, der auch Josef Diermann weiterhin angehören wird. Zum 1. 1. 2001 wird Jörg Henkel, der sich seine Sporen als Managing Direktor bei der Geberit Ltd in England verdient hat, die Führungsspitze ergänzen.

■ **Buderus Wechsel in der Geschäftsführung**

Mit Wirkung vom 1. Oktober 2000 wird Reinhard Engel (59) den Vorsitz der Geschäftsführung der Buderus Heiztechnik GmbH an Uwe Lüders (48) übergeben. Engel habe den traditionellen Heiztechnik-Hersteller während der vergangenen elf Jahre zu einem modernen Dienstleistungsunternehmen ausgebaut, hieß es in einer Mitteilung des Heiztechnikunternehmens. In dieser Zeit seien sowohl national als auch interna-

tional die Marktanteile ebenso stetig gewachsen wie der Umsatz und das Unternehmensergebnis. Im Rahmen der Nachfolgeplanung wird Engel künftig als stellvertretender Vorsitzender der Buderus AG Konzernprojekte und zentrale Funktionen leiten. Sein Nachfolger Uwe Lüders kommt von der GEA AG, Bochum, wo er als Vorstandsmitglied unter anderem für den Geschäftsbereich Luft- und Kältetechnik zuständig war.

■ **Kaldewei Schubert neuer Export-Leiter**

Seit August hat Markus Schubert die Leitung Export bei Kaldewei, Hersteller von Bade- und Duschwannen, übernommen. In



seiner neuen Funktion ist er verantwortlich für den weiteren Ausbau der Unternehmens-Aktivitäten in Europa sowie die Schaffung neuer Wachstumsmärkte in Asien und Nordamerika.

■ **VDS Wischmann neuer Geschäftsführer**

Zum 1. 1. 2001 wird Jens Wischmann (33) die Geschäftsführung der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) übernehmen. Im Juli dieses Jahres war der langjährige Geschäftsführer



Johann Peter Noth an einem Krebsleiden gestorben. Seit 1998 agiert Wischmann im Zentralverband Sanitär Heizung Klima als Assistent der Hauptgeschäftsführung und ist im ZVSHK zudem für das Referat Presse und Information verantwortlich. Zuvor war er für eine Bonner Anwaltssozietät tätig. Jurist Wischmann hat in Bonn Rechtswissenschaften studiert. Bis zu Jahresende wird die VDS noch über das Hagener Verbandsbüro betreut. Anfang 2001 wird eine eigene VDS-Geschäftsstelle eingerichtet.

■ **Weishaupt Umsatzzuwächse entgegen dem Trend**

Die Max Weishaupt GmbH aus Schwendi meldete mit 297 Millionen DM Umsatz in den ersten acht Monate des Jahres 2000 einen Anstieg von 6 % gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Vor allem auf dem deutschen Markt konnte der Hersteller mit einem Plus von 8,8 % kräftig zulegen. So verbesserte sich Weishaupt in seinem Stammsegment der Brenner-technik, trotz eines um laut BVOG-Zahlen über 8 % rückläufigen Marktes, um 5 %. Als überdurchschnittlich gut bezeichnet Firmenchef Siegfried Weishaupt den Geschäftsanstieg bei den Heizsystemen (+15 %), wobei der relativ kleine Bereich der Gasbrennwertgeräte um 35 % zulegen konnte. Für Januar 2001 kündigte er die Produktion des ersten eigenentwickelten wandhängenden Gasbrennwertgerätes an.

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

■ **DG-Haustechnik**

Dr. König neuer Vorsitzender

Am 22. September wurde Dr. Rolf-Eugen König (Bild) auf der Mitgliederversammlung auf dem Bonner Petersberg zum neuen 1. Vorsitzenden des Großhandelsverbandes DH-Haustechnik gewählt. König ist Geschäftsführender Gesellschafter des mittelständischen Großhandelshauses Eugen König in Koblenz.

Das Amt des 2. Vorsitzenden (bisher Heinz Wippich) bekleidet Anton Börner, der die letzten 10 Jahre an der Spitze des Großhandelsverbandes stand. Börner bewirbt sich derzeit zudem um das Amt des Präsidenten des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA). Der ebenfalls neu gewählte geschäftsführende Vorstand des DG Haustechnik setzt sich aus folgenden Personen zusammen: 1. Vorsitzender:



Dr. Rolf-Eugen König (Eugen König GmbH, Koblenz), 2. Vorsitzender: Anton Börner (Börner + Co., Ingolstadt), Karl Elmer (Elmer GmbH, Warendorf), Jürgen Speer (Cordes & Graefe, Bremen), Ulrich Staudinger

(Buderus, Wetzlar), Barbara Wiedemann-Dangela (Wiedemann KG, Sarstedt).

Dem Gesamtvorstand gehören zudem Cornelia Berndt (Willi Krohn GmbH, Itzehoe), Herbert Bez (Sanitär Bez, Reutlingen), Max-Peter Carl (Max Carl GmbH, Coburg), Martin Dekker (Friedrich Detering GmbH, Emden), Peter Heinze (Sanitär-Heinze KG, Freilassing), Andreas Leeger (Mainmetall, Bürgstadt), Erwin Pfeifroth (Richter + Frenzel, Würzburg), Dr. Michael Pietsch (Kurt Pietsch GmbH, Ahaus), Jörg Post (Andreas Paulsen GmbH, Kiel), Bernhard Schumacher (Schulte GmbH, Essen), Ralph Sebold (Max Sebold GmbH, Aschaffenburg), Markus Thurn (Köbig GmbH, Mainz) und Ulrich Wesemeyer (Wesemeyer GmbH, Ahrensburg) an.

Am Vortag der Mitgliederversammlung hat der DG-Haustechnik auf dem Petersberg sein 100jähriges Jubiläum gefeiert, die Verbandsarbeit durchweg positiv bilanziert und auch zu den künftigen Aufgaben Stellung bezogen. Weitere Infos dazu gibt es demnächst in Ihrer SBZ.

■ **Wolf-Gruppe Käufer gesucht**

Die Preussag AG will sich im Zuge der weiteren Fokussierung auf das Tourismusgeschäft vom Geschäftsbereich Gebäudetechnik und damit auch von ihrer hundertprozentigen Beteiligung an der Wolf-Gruppe trennen. Damit steht einer der fünf größten europäischen Anbieter von Heiz- und Klimatechnik mit Vertriebsorganisationen und Produktionsstandorten in 13 Ländern zum Verkauf. Etwa 5000 Mitarbeiter erwirtschafteten in diesem Jahr rund 740 Millionen Euro. Die beiden Geschäftsführer Jens Schneider und Karl Thomas Kaiser wollen den bisherigen Wachstumskurs auch mit einem neuen Gesellschafter fortsetzen. Bisher steht allerdings noch nicht fest, wer dafür in Frage käme.

■ **Legionella** **Ab sofort meldepflichtig**

Im Bundesgesetzblatt Nr. 33 wird im § 7 die Meldepflicht von Krankheitserregern gesetzlich geregelt. Dort wurden alle Erreger aufgelistet, die Ärzte künftig melden müssen. Darunter sind beispielsweise Hepatitis, der Gelbfieberevirus, der Ebolavirus, Influenza und neuerdings auch die Legionella aufgeführt.

Gemäß Absatz (1) ist ab sofort die Legionella sp. zu melden, wenn „Nachweise“ auf eine Infektion hinweisen.

■ **Grohe** **Aus zwei mach eins**

Aus zwei mach eins: Auf diesen kurzen Nenner bringt die Grohe-Gruppe ihre „neue Wachstumsoffensive“ im deutschen Markt. Sie schlägt sich in der Gründung der Grohe Deutschland Vertriebs GmbH nieder, die am 1. Januar 2001 offiziell an den Start geht. Diese führt die Vertriebs- und Marketingorganisationen von Grohe auf der einen und DAL auf der anderen Seite zusammen. Damit wollen die Verantwortlichen primär „erhebliche“ Synergie- und Effizienzpotentiale ausschöpfen, den „klaren Wettbewerbsvorteil“ der wassertechnologischen Gesamtkompetenz konsequent umsetzen. Der nach rund einjähriger Analyse-, Entwicklungs- und

Vorbereitungsphase vollzogene strategische Schritt trage mehreren Faktoren Rechnung, erläutert Dr. Michael Pankow. Der künftige Geschäftsführer der neuen Gesellschaft weist zum einen auf die per Saldo stagnierende Entwicklung des inländischen Armaturenmarktes hin, an der sich bei weiter steigendem Kosten- und Wettbewerbsdruck „auf absehbare Zeit“ nichts ändern werde.

Das Grohe-Ziel eines „dynamischen Wachstums“ sei aus diesem Blickwinkel daher ohne außergewöhnliche Maßnahmen kaum zu erreichen. Gezielte Kundenbefragungen zu Beginn der konzeptionellen Arbeit hätten zudem bestätigt, daß Großhandel und Handwerk in dem Zusammenschluß für sich selbst weit mehr Chancen als Risiken sähen. Die entscheidenden Pluspunkte seien: intensivere und professionellere Betreuung – insbesondere des Handwerks – einfachere und schnellere Kommunikation, bessere technische Komplettberatung, leistungsfähigere Logistik und mehr Service.

■ **Kludi** **Doppel-Jubiläum**

Deutschlands drittgrößter Hersteller von Sanitärarmaturen für Küche und Bad feiert Jubiläum: 10 Jahre Kludi in Eisenberg – 120 Jahre Armaturenfertigung am Standort in Thüringen. Seit



Das Führungsteam der Vertriebs- und Marketingorganisationen von Grohe Deutschland und DAL

1990 hat sich das Werk in Eisenberg zu einer der modernsten Produktionsstätten der Gruppe entwickelt. 200 der insgesamt über 1400 Mitarbeiter sind dort beschäftigt, fast 40 Millionen DM investierte Kludi in den vergangenen zehn Jahren. Begründet wurde die Armaturenfertigung in Eisenberg durch Ernst Albertus und Joseph Stegmüller. Sie legten 1880 den Grundstein für eine Metallwarenfabrik und Gelbgießerei, die sich zunächst auf Bierdruckarmaturen spezialisierte.

■ Heizöl-Preise Alternative Wärmepumpen

Der Preis für Heizöl erreichte innerhalb weniger Wochen neue Höchststände – bei Steigerungsraten von über 40 %. Im Vergleich zum Winter 1998/99 legten die Preise für Heizöl sogar um 200 % zu. Durch den Ölpreis von rund einer Mark kostet die Kilowattstunde Wärme somit rund zehn Pfennig, weil ein Liter Öl mit knapp zehn Kilowattstunden verbrennt. Bei einer Wärmepumpe liegen die Kosten für die Nutzwärme nur bei knapp vier Pfennig. Zwar kostet der Wärmepumpenstrom in den speziellen Tarifen der Energieversorger bis zu 15 Pfennig, doch diese innovative Heizung produziert mit einer Kilowattstunde Strom mit Hilfe der in der Umwelt gespeicherten Sonnenenergie um die vier Kilowattstunden Nutzwärme.

Legt man den von der Ruhrgas angegebenen Haushaltsverbrauch von 33 000 Kilowattstunden zugrunde, kostet die Wärme bei einer Ölheizung rund 3300 Mark im Jahr. Eine Wärmepumpe produziert die gleiche Wärmemenge für rund 1300 Mark. Bei diesem Preisunter-

schied von rund 2000 Mark im Jahr lassen sich die höheren Anschaffungskosten für eine Wärmepumpe wieder hereinholen. Berücksichtigt man zudem die knapper werdenden Erdölreserven und die damit auch langfristig steigenden Preise, bieten Wärmepumpen eine echte Alternative.

■ Messe Energietage Hessen 2000

Zum zweiten Mal finden im Kongreß- und Kulturzentrum „Stadhalle Wetzlar“ vom 3.–5. 11. 2000 die „Energietage Hessen“ statt. Nach dem Erfolg des letzten Jahres werden nun über 100 Aussteller erwartet, die ihre Produkte und Dienstleistungen zum Thema regenerative Energie und rationelle Energieverwendung (1200 m²) vorstellen. Auch dieses Jahr gibt es zur Ausstellung einen Fachkongreß, der interessierte Besucher über hochaktuelle Themen informiert. Das Ausstellerforum schafft zwischen Ausstellern und Besuchern eine zusätzliche Ebene, um Angebot und Nachfrage miteinander zu verknüpfen.

■ Missel Beratungsaktion in Commerzbank-Filiale

In einer weit über die Baufinanzierung hinausgehenden gemeinsamen Beratungsaktion zur Vermeidung von Bauplanungs- und Ausführungsfehler ist das Stuttgarter Unternehmen Missel Partner der Commerzbank am Stuttgarter Schloßplatz. An besonderen Bauberatungstagen informiert Missel in der Schalterhalle der Stuttgarter Commerzbank in Verbindung mit einer Ausstellung über neue Sanitärtechnik zur Gestaltung designorientierter Bäder sowie über den außerordentlich wichtigen Schallschutz haustechnischer Anlagen.



**F r m | 1
2**

Brennwert-Wandheizkessel BK 11 für Gas komplett mit Brenner, Speicher und Zubehör

- ▶ Moderner Brennwert-Heizkessel mit hohem Wirkungsgrad
- ▶ Modulierender Brenner, die Heizflamme wird dem Energiebedarf angepasst
- ▶ 100 Liter leistungsstarker, wandhängender Speicher (nebenhängend/untergesetzt) oder 120 Liter Standspeicher
- ▶ Warmwasser-Umschaltventil für Speicher
- ▶ Witterungsgeführte, mikroprozessorgesteuerte Komfortregelung incl. Raumstation CRC 51 mit Fernbedienung
- ▶ Incl. Abgassysteme in Kunststoff oder Aluminium mit umfangreichem Zubehör
- ▶ Warmwassersteuerung mit Vorrangschaltung
- ▶ Erhältlich mit 9,6 bis 19 kW Leistung

* unverb. Preisempfehlung an das Fachhandwerk, zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer. Gültig bis

Aktionsprospekte beim Großhandel anfordern oder direkt bei:

H i z y t m

Sieger Heizsysteme GmbH
Eiserfelder Straße 98 · 57072 Siegen
Telefon 02 71 / 23 43 -0 · Telefax 0271 / 23 43 -222
Internet: www.sieger.net · e-mail: info@sieger.net



■ **Velta** **Fußbodenheizung für das HSV-Stadion**

Der Umbau des Hamburger Volksparkstadions ist abgeschlossen. In einer der modernsten Fußballarenen Europas gibt es nunmehr 42 000 Sitzplätze und 11 000 Stehplätze, allesamt

Der zweigeschossige VIP-Bereich mit 50 Unternehmenslogen für jeweils 10 bis 20 Personen sowie die Konferenzräume sind ebenfalls flächenbeheizt. Die beheizte Fläche mißt hier 7000 m², die Foyers, Büros, Kabinen, Sa-nitarräume und Nebenräume eingeschlossen. 92 000 m PEX-Rohre (vernetztes Polyäthylen)



**Das neue Volksparkstadion:
In den Rohren der gigantischen
Rasenheizung zirkulieren
stündlich 104 m² Wasser, dem
30 % Glykol beigemischt ist**

überdacht. Das 60 m weit in die Arena hinragende Membrandach ist an 50 m hohen Pylonen aufgehängt. Das ganze Stadion wurde um 90 Grad nach Westen gedreht und der Rasen neu angelegt. Auch die Haustechnik kann sich sehen lassen. So hält eine warmwasserdurchflossene Bodenheizung (velta meltaway) den Rasen schnee- und eisfrei. Die Erwärmung von Erdreich auf einem Areal von 8000 m² läßt den Rasen auch im Winter wachsen und seine Festigkeit behalten. Zur Wärmeversorgung wurden 2000 kW Heizleistung installiert, erbracht mit Fernwärme durch HGW. Rund 36 km Rohr (hochdruckvernetztes Polyäthylen) mit 25 mm Durchmesser wurden frostsicher in das Erdreich gebettet. Das beim Abschmelzen von Schnee entstehende Wasser wird durch eine aufwendige Drainage abgeführt.



insgesamt schluckten der Rasen und die Geschoßdecken in der neuen Arena des Hamburger Sportvereins. An der Beheizung dürfte es jedenfalls nicht liegen, daß sich der HSV in der Champions League noch nicht in der absoluten europäischen Spitze etablieren konnte.

■ **VDS** **Künftig mit mehr Dampf**

Auf der Mitgliederversammlung der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) am 26. September im Bonner Bristol wurde die Weichen für eine Intensivierung der VDS-Arbeit gestellt. Um künftig schlagkräftiger zu sein, kündigte der Vorstand zum 1. 1. 2001 die Einrichtung einer eigenen Geschäftsstelle im Köln-Bonner Raum an. Mit RA Jens Wisch-

mann ist künftig ein hauptamtlicher Geschäftsführer exklusiv für die VDS aktiv.

Den Vorsitz führt weiterhin Duravit-Chef Franz Kook. Das Handwerk wird wieder von ZVSHK Vorstandsmitglied Karl Schlüter vertreten. Anstelle von Anton Börner (Großhandel) wurde Dr. Rolf-Eugen König in den Vorstand gewählt. Der neue 1. Vorsitzende des DG-Haustechnik bestätigte noch einmal, daß die Gelder für die neue Werbekampagne, in Höhe von jährlich ca. acht Millionen DM, für die nächsten drei Jahre, von den Mitgliedern des DG-Haustechnik zur Finanzierung der Gemeinschaftswerbung aufgebracht werden. Neuer Vorsitzender des für die Kampagne zuständigen Werbeausschusses ist Jürgen Speer, ebenfalls ein Vorstandsmitglied des DG-Haustechnik. Den Vorsitz des PR-Ausschusses übernimmt Duscholux-Chef Wolfgang Göck. Um die mit Internet und neuen Medien verbundenen Anforderungen bewältigen zu können, setzte die Vollversammlung einen sogenannten IT-Ausschuß ein. Den Vorsitz übernimmt Hansa-Vorstand Dr. Johannes Haupt. „Haupt“aufgabe wird sein, die neue Kommunikationssysteme wie das Internet im Einklang mit dem dreistufigen Vertriebsweg Absatzstufen übergreifend zu nutzen und dadurch die Absatzchancen zu verbessern.

■ **Mepa** **Chip-Sammelspaß mit zwölf Präsenten**

Der „Mepa-Chip-Sammelspaß“ rund um die Produkte der Wanneneinbautechnik gilt als eine der beliebtesten Prämiensparaktionen in der Branche. Je nach Wertigkeit der Produkte enthält jede Verpackungseinheit ein bis vier grüne Kunststoff-Chips, die vom Sanitär-Fachhandwerk ge-

sammelt und beim Erreichen bestimmter Gesamtpunktzahlen gegen attraktive Präsenten eingetauscht werden können. Da die Aktion kontinuierlich durchgeführt wird und die Chips jederzeit ohne zeitliche Limitierung eingetauscht werden können, stehen die Teilnehmer nicht unter Zugzwang. Auch die Präsenten seien unbegrenzt verfügbar, versichert das Rheinbreitbacher Unternehmen.

Ohne das bewährte Grundprinzip der Aktion zu ändern, will Mepa frischen Wind in seinen



Der Wanneneinbaukompass enthält ausführliche Informationen über den „Mepa-Chip-Sammelspaß“

„Chip-Sammelspaß“ bringen. Neue Anreize werden zum einen durch eine deutlich größere Auswahl an Präsenten geschaffen. Insgesamt zwölf stehen jetzt zur Verfügung. Detaillierte Informationen über die Präsenten und die Teilnahmebedingungen enthält die aktualisierte Broschüre „Wanneneinbaukompass“, die ab sofort ebenfalls jeder Verpackung beigelegt wird oder bei Mepa (Telefon (0 22 24) 92 90, Telefax (0 22 24) 92 91 24, angefordert werden kann. Fachhandwerker, die ab Oktober beim Großhandel ordern, sollten sich beim Öffnen der Verpackung zudem auf die Suche nach einem „Goldenen Chip“ machen. Dieser besitzt den Wert von zwanzig grünen Chips. Er liegt aber nicht allen Packungen bei.

■ **Bacharach** **Vertriebs-Niederlas-** **sung in Deutschland**

Bacharach Inc., mit Sitz in Pittsburgh, USA, hat im Juli 2000 eine Tochtergesellschaft zur Betreuung des europäischen Marktes gegründet. Über 90 Jahre Erfahrung hat die Bacharach Pittsburgh in der Herstellung und dem Vertrieb von Meß- und Analysegeräten für die Heizungs- und Klimatechnik. Seit über 20 Jahren wird der europäische Markt von der Tochtergesellschaft Bacharach International in Christiansfeld, Dänemark, bearbeitet. Die Vertriebspolitik machte es laut einer Unternehmensmeldung notwendig, auch in Deutschland als dem größten europäischen Marktsegment eine Vertriebsgesellschaft zu gründen. Das Ziel der deutschen Tochtergesellschaft ist die aktive Betreuung und Beratung des deutschen und südeuropäischen Handwerks in der Heizungs- und Klimatechnik. Vertriebspartner für die Bacharach Germany GmbH ist der Fachhandel für den Heizungs- und Klimasektor.

■ **BBZ Stedten** **Fortbildung zum SHK-** **Kundendiensttechniker**

Den Wartungs- und Servicebereich weiter zu verbessern, ist das Bestreben aller SHK-Unternehmen. Darauf zugeschnitten führt das Berufsbildungszentrum Stedten der Handwerks-

kammer Halle (Saale) als eine vom ZVSHK autorisierte Bildungsstätte die Aufstiegsfortbildung zum SHK-Kundendiensttechniker durch. Anfang Juli konnte an 20 Teilnehmer nach erfolgreich bestandener Prüfungen das bundeseinheitliche Zertifikat mit dem Abschluß als „SHK-Kundendiensttechniker“ überreicht werden. In Theorie und Praxis wurden von kompetenten Fachleuten in Zusammenarbeit mit namhaften Herstellern aus der SHK-Branche in 240 Stunden die bundeseinheitlichen Lehrinhalte vermittelt. Schwerpunkte der Ausbildung sind u. a.

- Allgemeine technische Kenntnisse aus der Elektro-, Heizungs- und Sanitärtechnik
 - Spezielle gerätetechnische Kenntnisse an Gas- und Ölfeue-rungsanlagen sowie Regelgeräten
 - Anlagentechnische Kenntnisse von Gas-, Wasser-, Abwasser-, lufttechnischen- und Heizungsanlagen
 - Betriebswirtschaftliche und kommunikative Kenntnisse
- Gerade in der SHK-Branche ist in der heutigen Zeit die Sicherung von Marktanteilen im Wartungsgeschäft durch eine Erhöhung der Fachkompetenz der Mitarbeiter von außerordentlicher Bedeutung. Dafür sind engagierte und fachkompetente Mitarbeiter dringend notwendig und durch nichts zu ersetzen. Die Weiterbildungsmaßnahme zum „SHK-Kundendiensttechniker“ verfolgt dieses Ziel und soll gleichzeitig den Mangel an qua-



Für ihren Abschluß zum SHK-Kundendiensttechniker saßen die 20 Teilnehmer im Berufsbildungswerk Stedten sieben Monate lang auf der Schulbank

lifiziertem Personal im Bereich Wartung und Kundendienst spürbar mildern. Am 10. November 2000 beginnt der nächste Lehrgang, berufsbegleitend freitags und samstags. Weitere Infos: Berufsbildungszentrum Stedten der Handwerkskammer Halle (Saale), 06317 Stedten, Telefon (03 47 74) 41 30, Telefax (03 47 74) 3 05 05, Ansprechpartner: Herr Böttner.

■ **Landis & Staefa** **Seminarprogramm** **2000/2001**

Noch umfassender, mit rund 30 neuen Themen, präsentiert Landis & Staefa ihren Kunden den neuen Seminarkalender für das ab Oktober 2000 beginnende Schulungsjahr. Das übersichtliche Seminarprogramm 2000/2001 „HLK-Regelung – Gebäudeautomation“ kann angefordert werden bei Werner Hochgürtel, Tel. (0 69) 40 02 17 40, eMail: werner.hochguertel@de.sibt.com. Auch übers Internet unter www.landisstaefa.de kann das Seminarprogramm abgerufen werden.

■ **Asue** **Energiekosten senken** **mit Gaswärmepumpen**

Die Asue Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch e. V. wird am 28. November 2000 in Essen eine Fachtagung zum Thema „Energiekosten senken mit Gaswärmepumpen – Chancen im Bäderbereich“ veranstalten. Die dabei vorgesehenen acht Fachvorträge befassen sich vor allem mit der Anwendung dieser Technologie im Bäderwesen, da dort wegen der gleichzeitigen Einsatzmöglichkeiten zur Abwärmenutzung sowie zum Heizen, Kühlen und Entfeuchten die Vorteile von Gaswärmepumpen optimal genutzt werden können. Aufgrund

der Fokussierung der Fachtagung auf Anwendungen im Bäderbereich wird diese Veranstaltung gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für das Bäderwesen e. V. angeboten.

Die Teilnahmegebühr an der Fachtagung beträgt 150 DM pro Person. Zielgruppe sind vor allem Bäderbetreiber, Kommunen, Planer und Berater sowie Vertreter der ausführenden Firmen. Weitere Infos gibt es bei der Asue, 67613 Kaiserslautern, Telefon (06 31) 3 60 90 70, Telefax (06 31) 3 60 90 71.

■ **Energieagentur NRW** **Qualifizierung zum** **Solarteur**

32 Solarteure wurden bislang im Rahmen einer Qualifizierungsmaßnahme, die das HWK-Bildungszentrum Münster im Auftrag des nordrhein-westfälischen Wirtschaftsministeriums anbietet, deutschlandweit ausgebildet. Ein Solarteur hat als Fachkraft für umweltschonende Energietechnik unter anderem die Aufgabe, Kunden beim Aufbau von Solar- und Windenergieanlagen zu unterstützen. Derzeit werden hier zwei Qualifizierungs-Varianten angeboten: Die erste ist berufsbegleitend und findet abends oder an Wochenenden statt. Die andere Ausbildung ist ganztätig und richtet sich an arbeitslose Ingenieure, Meister, Techniker und berufserfahrene Gesellen.

Diese Fachkräfte – aus den Gebieten Versorgungstechnik, Bauwesen, Elektrohandwerk und SHK – werden dann innerhalb eines Jahres (inklusive eines dreimonatigen Praktikums) zum Solarteur ausgebildet. Nach bestandenen Prüfungen können die Lehrgangabschlüsse „Fachkraft für Solartechnik“, „Fachkraft für umweltschonende Energietechnik (anerkannte Kammerprüfung)“ und „Gebäudeenergieberater“ erreicht werden. Das Projekt „Solarteure“ ist ein Leitprojekt der Landesinitiative Zukunftsenergien NRW. Weitere Infos: Energieagentur NRW, 42103 Wuppertal, Tel. (02 02) 24 55 20, Fax (02 02) 2 45 52 30, Internet: www.ea-nrw.de.