

### ■ **Schulte** **Krischke neuer Geschäftsführer Einkauf**

Klaus Krischke (43), bisher Leiter der Abteilung Beschaffung bei der Schulte GmbH & Co. KG, Essen, wurde zum 1. Oktober 2000 in die Geschäftsführung des Fachgroßhändlers für Sanitär, Heizung und Tiefbau (Umsatz 1999: 1,8 Milliarden DM) berufen. Er verantwortet in der Geschäftsführung den Einkaufsbereich (Sortimentsmanagement und Beschaffung). Vorsitzender der Geschäftsführung ist Dr. Peter Noe. „Ich schlage die Brücke zwischen Lieferanten und Vertrieb“, umreißt Krischke seine Auf-



gabe. Ziel sei Flexibilität im Sortiment sowie hohe Verlässlichkeit. Krischke beginnt seine neue Aufgabe vor dem Hintergrund von zwei Jahrzehnten Handelserfahrung, viele Jahre davon in Führungspositionen.

### ■ **Sanha Kaimer** **Nirosan Multifit zu 100 % übernommen**

Im Februar 2000 hat die Sanha Kaimer GmbH & Co. KG die Nirosan Multifit GmbH & Co. KG in Schmiedefeld mehrheitlich übernommen. Die danach noch bei der Schwesterfirma Nirosan Gebäudetechnik, Waldbröl, verbliebenen Minderheitsanteile sind Mitte September 2000 übertragen worden. Sanha ist jetzt 100 % Eigentümer der Nirosan Multifit GmbH & Co. KG. Der Markenname Nirosan bleibt beim Produktionsbetrieb in Schmiedefeld und soll ab 2001 von der Firma Nirosan Gebäudetechnik GmbH nicht mehr

genutzt werden. Im Zuge der Übertragung hat sich Sanha in gegenseitigem Einvernehmen von den bisherigen Nirosan Multifit-Geschäftsführern Wolfgang Schmitter und Georg Fröling getrennt.

Marketing, Logistik und Vertrieb der Nirosan-Fittings liegen seit Juni komplett bei der Zentrale in Essen. Die Produktion befindet sich weiterhin in Schmiedefeld und soll dort ausgebaut werden. Sanha produziert nunmehr an vier Standorten in Europa und ist der zweite Hersteller im Markt, der neben Kupfer- und Rotgußpreßfittings auch ein komplettes Preßsystem aus Edelstahl anbietet.

### ■ **ACO-Gruppe** **Integration von Passavant abgeschlossen**

Nach der Übernahme der Passavant Entwässerungs- und Abscheidetechnik (EAT), Aarbergen, hat die ACO Gruppe, Rendsburg, innerhalb von sechs Monaten die Neuorganisation abgeschlossen. Ab 1. Januar 2001 tritt Europas Nummer eins für die Entwässerungstechnik mit diesem Marktsegment in drei Gesellschaften auf. Der gemeinsame Slogan: „ACO · Passavant. The Drainage Companies“. Die gebündelte Kompetenz und Marktstärke soll vor allem dem Handel zugute kommen. Im Zuge der Integration von Passavant EAT wurden die Sortimente neu geordnet. Dabei ging es dem Unternehmen vor allem um die Fokussierung der Zielgruppen. So erhält zum Beispiel in der Gebäudeentwässerung der Handel jetzt alle Produkte aus einer Hand, und die Bodenabläufe von ACO und Passavant wurden, unabhängig von den Werkstoffen, in einem Sortiment zusammengefaßt.



**Das Führungsteam von Aco Passavant Gebäudeentwässerung: (v. l.) Martin Behr (Finanzen), Lutz Heisterbaum (Vertrieb Süd), Michael Hennigs (Marketing und Vertrieb), Jörg Brunke (Group Management Gebäudeentwässerung), Wolfgang Schaefer (Vertrieb), Günter Diefenbach (Technik)**

Unter dem Dach von ACO · Passavant arbeiten in Deutschland drei Unternehmen mit eigenen Vertriebsorganisationen: die ACO Drain Passavant GmbH & Co. KG, die ACO Passavant Gebäudeentwässerung GmbH und die ACO Passavant Betonabscheider GmbH. Insgesamt 150 Mitarbeiter sind im Innen- und Außendienst tätig. Der europaweite Vertrieb liegt in Händen der jeweiligen ACO · Passavant Ländergesellschaften.

### ■ **Müpro** **Geschäftsleitung neu geordnet**

Bei der Müpro GmbH in Hofheim/Taunus, einem führenden Anbieter von Schallschutz- und Befestigungssystemen für haustechnische Anlagen, hat sich die Geschäftsleitung geändert. Die Geschäfte werden seit 6. November 2000 vom Gründungsgesellschafter Franz Müller, dem neu eingetretenen Geschäftsführer, Matthias Müller sowie von den Prokuristen Michael Braun und Carsten Klaas geführt. Jürgen Grüber ist aus der Geschäftsführung der Gesellschaft ausgeschieden.

### ■ **Hansgrohe** **Zielgruppengerechter Vertrieb**

Auf die strukturellen und wirtschaftspolitischen Veränderungen des Sanitärmarktes in Deutschland reagiert Hansgrohe mit einer Neuorganisation ihres Vertriebs. Wurde der Markt bisher gebietsweise bearbeitet, hat es der neu ausgerichtete Vertrieb Deutschland nun mit drei Kernzielgruppen zu tun:

– Handwerk: Teamleiter Jürgen Blum mit elf Technischen Beratern für Nord- und Ostdeutschland und Teamleiter Gerald Schröder mit 14 Technischen Beratern für Mitte- und Süddeutschland. Die Technischen Berater unterstützen die Installateure in allen technischen Fragen, bei Ausstellungen, Produktschulungen und Vorverkauf.

– Großhandel: Drei Verkaufsteams sind verantwortlich für diese Geschäftsbeziehung. Rudi Remus im Norden und Osten Deutschlands mit sieben Außen-

dienstmitarbeitern, Thorsten Rätzke mit fünf Außendienstmitarbeitern in der Mitte und Ralf Weber mit vier Kollegen in Süddeutschland. Zudem betreut jeder Verkaufsleiter definierte Verbandszentralen des Großhandels.

Auch die beiden Teamleiter aus dem Handwerk berichten an diese drei Verkaufsleiter, so daß eine service- und regionalorientierte Stärkung des professionellen Vertriebswegs erreicht wird. Ein Key Account Manager soll zentrale Kundengruppen auf der Handelsseite betreuen, derzeit kommissarisch geleitet von Dr. Claus-Peter Fritz, Geschäftsleitung Hansgrohe Deutschland.

– Investoren/Planer/Architekten (IPA): Im Innendienst ist Thomas Ventur für diese Aufgabe verantwortlich. Er wird draußen unterstützt von den vier Objektberatern Ralf D. Obst im Nor-

## ■ **Buderus** **Wachstum gegen den Markttrend**

Das Unternehmensergebnis (vor Ertragsteuern) der Buderus AG erreichte im Geschäftsjahr 1999/2000 mit 182 Millionen € (Steigerung von 15 % gegenüber Vorjahr) eine neue Rekordmarke. Der Konzernumsatz wuchs trotz schrumpfender Inlandsmärkte um 4 % auf 1821 Millionen € und erreichte ebenfalls einen neuen Höchstwert. Mit einer Ausweitung des Auslandsumsatzes um 15 % auf 653 Millionen € stieg der Auslandsanteil auf 36 % (Vorjahr 33 %) am Konzernumsatz. Der Inlandsumsatz lag mit 1168 Millionen € fast auf dem Vorjahreswert. Auf einer Pressekonferenz Ende Oktober berichtete darüber der Vorstand, dem Hans-Ulrich Plaul (Vorsitzender), Reinhard Engel



**Schlüsselfunktionen in der neuen Hansgrohe Vertriebs-Organisation nehmen u. a. ein: (v. l.) Rudi Remus (Verkaufsleiter Nord/Ost), Ralf Weber (Verkaufsleiter Süd), Jörg Pütz (Marketing), Dr. Claus-Peter Fritz (Geschäftsleiter Hansgrohe Deutschland), Dominik Bauer (Leiter Innendienst) und Thorsten Rätzke (Verkaufsleiter Mitte)**

den (Werften und Wohnbaugesellschaften), in der Mitte Jürgen Splawski (Hotelgeschäft) und Markus Holm (Investoren), Objektberater Uwe Maier im Süden (Fertigbauhersteller und Wohnbaugesellschaften). Der Außendienst wird in den nächsten Monaten weiter aufgestockt.

Den Innendienst im Vertrieb Deutschland leitet Dominik Bauer, die Verantwortung für das Marketing trägt Jörg Pütz.

(stellv. Vorsitzender) und Uwe Lüders angehören. Lüders ist seit dem 1. Oktober Vorsitzender der Geschäftsführung der Buderus Heiztechnik GmbH.

Der Konzernbereich Heizungsprodukte hat an Bedeutung zugelegt. Der Umsatzanteil klet-



Foto: Domerbauer

**Der erweiterte Vorstand der Buderus AG (v. l.): Reinhard Engel (stellv. Vorsitzender), Hans-Ulrich Plaul (Vorsitzender) und Uwe Lüders**

terte um 67 Millionen E (bzw. 6 %) auf 1178 Millionen E. Der Inlandsumsatz stieg trotz rückläufigen Marktes um 1 %. Auch im zurückliegenden Jahr wurde dazu die Vertriebs- und Servicepräsenz im In- und Ausland weiter ausgebaut. Nach Erzeugnisgruppen stiegen die Umsätze mit Wandheizkesseln, Heizeinsätzen und Neuen Heizsystemen. Der Handelsumsatz mit Heizungszubehör trug überproportional zum Umsatzwachstum bei, herausragend war das Plus von 33 % bei den Solar-Komponenten. Ermäßigt haben sich die Umsätze mit Guß- und Stahlheizkesseln, Brauchwasserspeichern und Flachheizkörpern. Die Heizungs-Konzernsparte erzielte einen Ergebnisbeitrag von 119 Millionen E (Vorjahr: 113 Millionen E). Neben der Heiztechnik beschäftigt sich der Konzern noch mit Guß- (Umsatz: 322 Millionen E) und Edelstahl-erzeugnissen (Umsatz: 321 Millionen E). Für das neue Geschäftsjahr planen die Buderus-Verantwortlichen eine moderate Steigerung beim Umsatz.

## ■ Ardino Auf Wachstumskurs

Seit 1996 ist die Ardino Badmöbel GmbH eigenständig. Geleitet wird die Firma von den beiden Gesellschaftern Hugo

Ackermann und Rüdiger Klimke und erfolgreich als Marke für den Sanitärfachhandel im Markt positioniert. Entgegen dem Branchentrend konnte das Unternehmen auch in diesem Jahr hohe Zuwachsraten verzeichnen. Seit der Übernahme vor vier Jahren hat sich der Umsatz fast verdoppelt und die Altverpflichtungen konnten gänzlich abgetragen werden, hieß es in einer Pressemitteilung. Der dreistufige Vertriebsweg in der Sanitärbranche bleibt für Ardino der einzige Absatzweg für seine Produkte. „Unsere Badmöbel werden seit Unterneh-

mensgründung ausschließlich über den Sanitärgrößhandel vertrieben und dies wird künftig auch so bleiben“, betont der geschäftsführende Gesellschafter Rüdiger Klimke. Die Fachhandelstreue und das Bekenntnis zum dreistufigen Vertriebsweg seien eine der tragenden Säulen seines Erfolges, heißt es dazu weiter aus dem Frankenland. Gefertigt werden die exklusiven Badmöbel in den Produktionsstätten des Zeiler Möbelwerkes.

## ■ Intermoves Kooperation mit Innova

Mit dem Spezialisten im Bereich 3D-Planung Innova-engineering GmbH aus Dresden hat die Intermoves AG ihr Partnernetz weiter ausgebaut. „Die 3D-Planung ist eine entscheidende Komponente, die unser umfassendes Angebot für das eBusiness abrundet. So kann bereits in der Planungsphase ein elektroni-

schaffender Vorstandsvorsitzender der Intermoves AG, die strategische Kooperation. Eine weiterführende Integration der Bausteine sei bereits geplant.

## ■ Zilmet Fünf Millionen Ausdehnungsgefäße

Mit der Neubauminvestition im Jahr 1998 hat die Zilmet-Gruppe einen großen Schritt in Hightech-Fertigung von Ausdehnungsgefäßen realisiert. Ergänzend zu den vorhandenen Produktionsflächen von insgesamt 100 000 m<sup>2</sup>, verteilt auf vier Werke, sind weitere Investitionen mit einer fast 30prozentigen Erweiterung in vollem Gang. Der vorgesehene Produktionsstart Anfang 2001 schafft die Grundvoraussetzungen für eine weitere Erhöhung der Jahresproduktion auf dann fünf Millionen Ausdehnungsgefäße, die weltweit geliefert werden.

## ■ BWT Auf Plankurs

BWT steuert auch nach neun Monaten des Geschäftsjahres weiterhin auf Zielerreichungskurs. Der konsolidierte Gruppenumsatz erhöhte sich auf 195,1 Millionen E und liegt um +11,3 % über dem Vorjahr (175,3 Millionen E). Im dritten Quartal wurde mit 58,9 Millionen E ein Wachstum von +10 % erzielt.

Überdurchschnittliche Steigerungsraten erzielten die Haustechnik (+14,9 %), die Gewerbe- und Industrietechnik (+12,2 %) sowie die Sparte Service, Armaturen und Schwimmbadtechnik mit + 22,2 %, während das Projekt Engineering nur leicht um + 0,3 % zulegte. Der Umsatz mit dem „AQA total“ stieg um 21,7 % auf 15,8 Millionen E. Auf Basis der bisher erzielten Umsatz- und Ertragssteigerungen sowie der aktuellen Auftragslage rechnet die BWT-Gruppe für 2000, so wie geplant, mit einem ÖVFA-Ergebnis von 17 Millionen E (+ 13 % zum Vorjahr von 15 Millionen E).



**Seit der Übernahme durch das Management hat die Ardino Badmöbel GmbH ihren Umsatz fast verdoppelt und ihren Marktanteil erheblich ausgeweitet**

schers Prozeß begonnen werden. Die Intermoves-Software übernimmt dann die Daten für Anfragen und Bestellungen bis hin zur elektronischen Rechnung“, erläutert Prof. Dr. Uwe Kern,

Anzeige

**Der Softwarestandard für die  
Haustechnik**

DIN 1988    DIN 1986    Heizungstechnik

**http://www.dendrit.de**

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

oder  
**FAX:**  
02594/961-50

## ■ **Missel** **Patentamt bestätigt** **Schutzrecht**

Nachdem in einem Verletzungsverfahren das Landgericht Mannheim in erster Instanz die Rechtsbeständigkeit des Missel-Gebrauchsmusters akzeptiert hat, wurde auch vom Deutschen Patent- und Markenamt in einem Löschungsverfahren der Rechtsbestand dieses Gebrauchsmusters für das Missel-Kompakt-Spülrohr bestätigt. Nach Angaben eines Unternehmenssprechers wird die E. Missel GmbH & Co. ihren Kurs der konsequenten Geltendmachung ihrer gewerblichen Schutzrechte weiterführen und bei Vorliegen rechtskräftiger Urteile ihre Ansprüche auf Unterlassung und Schadensersatz durchsetzen.

## ■ **IBP** **Neue Vertriebsstruktur**

Mehr Marktnähe, besseren Service sowie eine stärkere Orientierung an den Kundenbedürfnissen will die deutsche IBP GmbH unter Führung des alleinverantwortlichen Geschäftsführers Dr. Axel Bruder durch eine neue Vertriebsstruktur erreichen. Olaf Hausmann, seit 1997 im Unternehmen für das Marketing verantwortlich, hat zum 1. November die Leitung des neuen Bereichs Marketing/Vertrieb für die Region Central Europe übernommen. Er koordiniert über 50 Mitarbeiter, die ihn bei der Produktvermarktung unterstützen. Dazu gehört Andreas Hinkler, der als Verkaufsleiter Deutschland nun auch die Steuerung des Vertriebs-Innendienstes verantwortet. Die zehn Vertriebs-Außendienstmitarbeiter übernehmen künftig als Gebietsleiter volle Verantwortung für ihre Region, einschließlich des Industrie-geschäftes. Sie werden jeweils von

einem Kollegen im Vertriebs-Innendienst unterstützt. Dem zukunftsorientierten Projekt des elektronischen Handels hat sich Stig Buch angenommen. Die Leitung des Geschäftsbereichs Ingolstadt-Armaturen, einschließlich des zum Jahreswechsel dorthin zurückverlagerten Schubert & Salzer-Vertriebs, verantwortet Norman Merz, bislang IBP-Exportleiter. Verkaufsleiter Hans-Jürgen Pinske wird künftig von Ingolstadt aus die Betreuung der SSIA-Produkte übernehmen.

## ■ **IBH** **Etat soll wachsen**

Die Fachgemeinschaft für Bad und Heizung (derzeit ca. 580 Mitglieder) will künftig noch selbständiger und selbstbewußter am Markt operieren. Auf der letzten Gesellschafterversammlung im Oktober wurden die Weichen für den erfolgreichen Weg in die Unabhängigkeit mit absoluter Mehrheit gestellt. Die wesentlichen Neuerungen:

- Die internen Entscheidungsgremien der Fachgemeinschaft werden künftig die Gesellschafterstruktur in den einzelnen Regionen widerspiegeln, wodurch ein optimales Handeln gemäß der lokalen Rahmenbedingungen gewährleistet ist.
- Die Gesellschafter werden noch intensiver mit dem eingetragenen Pinguin-Markenzeichen arbeiten. Für nationale



**Der Heizkörperprüfstand von Vasco wurde vom HLK Stuttgart begleitet (v. l.) Prof. Heinz Bach (HLK Stuttgart) und Helmut Magyar (Geschäftsführer Vasco)**

Werbeaktivitäten steht ein Jahresetat von 70 000 DM zur Verfügung.

– Zusätzliches finanzielles Potential entsteht durch den um 20 DM nach oben angepaßten Mitgliederbeitrag von 80 DM monatlich, dem klar definierte Leistungen gegenüberstehen. Dies ist die erste Beitragserhöhung seit Bestehen der Fachgemeinschaft für Bad und Heizung.

## ■ **Vasco** **Heizkörperprüfstand**

Vasco, Hersteller von Dekorheizkörpern, hat 12 Millionen BEF in einen neuen Prüfstand investiert. Mit dieser Präzisions-einrichtung läßt sich die Wärmeleistung von Heizkörpern nach der gültigen europäischen Norm EN 442 messen. Dieser Prüfstand wird sowohl bei der Entwicklung von neuen Modellen als auch für die Optimierung bereits eingeführter Modelle eingesetzt. Die Leistung wird dabei – wie es die Norm vorschreibt –

in einer geschlossenen Kabine gemessen. Nach der früher vorgegebenen Norm wurden die Leistungswerte von Vasco-Heizkörpern in einer offenen Kabine ermittelt. Dies hatte jedoch den Nachteil, daß man Einflüsse der Umgebung nicht ganz ausschließen konnte. Das konstante Halten der Umgebungstemperatur sei vor allem bei höheren Leistungen ohne Meßschwankungen sehr problematisch gewesen.

Nach der neuen Norm EN 442 wird die Normleistung bei 75/65/20 °C ermittelt. Im direkten Vergleich zu den vorgegebenen Meßdaten 90/70/20 °C unter der alten Norm, bedeuten die neuen Vorgaben nunmehr eine starke Erhöhung des Normmassenstroms. Aktuelle Messungen würden laut Vasco belegen, daß, wenn man einen Heizkörper bei 90/70/20 °C in einer offenen Kabine mißt und die Daten dann auf die neuen Normvorgaben 75/65/20 °C umrechnet, oft große, vom Heizkörper-typ abhängige Abweichungen in bezug auf die Strahlung in der neuen, geschlossenen EN 442-Kabine auftreten.

Das Entwicklungsprojekt wurde vom HLK Stuttgart in allen Phasen begleitet. Ziel dieses Projektes war die Errichtung einer identischen Kopie der Referenz-Forschungskabine, die äußerst präzise Messungen garantieren soll.



**Mit ihrem neuen Programm wollen sich die IBH-Gesellschafter gegenüber den Mitbewerbern besser differenzieren**

### ■ **Viessmann** **Bundespreis Design erhalten**

Unter den zahlreichen Preisen, die in Deutschland für die vorbildliche Gestaltung von Produkten vergeben werden, ist der Bundespreis Produktdesign einer der Begehrtesten. In diesem Jahr konnte sich Viessmann über diese Auszeichnung für die „Vitronic 300/Vitotrol 300“ freuen. Viessmann-Geschäftsleitungsmitglied Dr. Behrouz Ahmadi, Gerhard Schneider, Leiter Entwicklung, Design und Komponententechnik, und Andreas Haug, Gründer von Phoenix Product Design, nahmen die Urkunde von Bundeswirtschaftsminister Dr. Werner Müller entgegen. Die Preisverleihung fand im feierlichen Rahmen in den Räumen der Messe Frankfurt statt.



**Bundeswirtschaftsminister Dr. Werner Müller (M.) übergab die Urkunden an Viessmann Geschäftsleitungsmitglied Dr. Behrouz Ahmadi (r.) und Andreas Haug (Phoenix Product Design)**

### ■ **Keramag** **Kundendienst jetzt schlagkräftiger**

Neue Wege zur weiteren Stärkung des Kundendienstes will Keramag ab Anfang des Jahres 2001 gehen. Das Unternehmen, das bisher einen Stab von Kundendienst-Mitarbeitern zur zen-

tralen Bearbeitung von Reklamationen beschäftigt hat, erweitert dieses Team durch Kooperation mit dem Spezialdienstleister Servico GmbH auf bundesweit kundennah aufgestellte Service-Stationen. Zu diesem Zweck wurde ein Exklusiv-Vertrag über eine langfristige Kooperation abgeschlossen. Um eine schnellstmögliche zentrale Bearbeitung von Problemfällen im Interesse von Sanitär-Handwerk und -Großhandel sicherstellen zu können, hat Keramag die eigene Kundendienst-Abteilung komplett ausgegliedert und mit der Servico-Organisation verschmolzen. Der im Hinblick auf das Keramag-Sortiment geschulte Servico-Kundendienst steht allen Vertriebspartnern des Herstellers unter der Telefon-Sammelnummer (091 41) 9 97 50 zur zentralen Aufnahme und zügigen Abwicklung von Rekla-

mationen zur Verfügung. Die 36 Kundendienst-Mitarbeiter verfügen über eine Online-Anbindung an die EDV-Projektsteuerung, über eigene Läger mit den gängigen Ersatz- und Austauschteilen sowie über einheitlich lackierte Kleinbusse mit bedarfsgerechten Ausstattungen für die Vor-Ort-Montage.

Aus ihrer mehrjährigen Tätigkeit für Koralle, einem Schwester-Unternehmen der Keramag innerhalb der Sanitec-Gruppe, verfügt die 1995 eigens für den Sanitärbereich gegründete Servico GmbH über umfassende Branchenerfahrungen.

### ■ **ZDH** **Mehrwertsteuer-Schuldner entfällt**

Der EU-Rat „Wirtschaft und Finanzen“ hat Mitte Oktober die Änderung der Bestimmung eines Mehrwertsteuerschuldners verabschiedet. Bisher mußten Unternehmen, die ohne Gründung einer Niederlassung in anderen Mitgliedsstaaten geschäftlich tätig werden, einen sogenannten Mehrwertsteuerschuldner bestimmen. Dieser mußte gegenüber den Steuerbehörden des Bestimmungslandes für die Abführung der dort erwirtschafteten Umsatzsteuern haften. Dieses komplizierte Verfahren fällt nunmehr weg. In Zukunft soll das Ursprungslandprinzip eingeführt werden, nachdem die Unternehmen nur noch im EU-Mitgliedsstaat ihres Firmensitzes ihre Steuern melden müssen. Für grenzüberschreitend tätige KMU ist dies eine bedeutende Erleichterung. Die geänderte Richtlinie muß nun bis zum 31. Dezember 2001 in nationales Recht umgesetzt werden.

Nachdem im letzten Jahr die Verhandlungen über die Einführung eines einheitlichen Mehrwertsteuersystems gescheitert waren, hatte die Kommission im Juni 2000 eine neue Mehrwertsteuerstrategie bekanntgegeben. Diese Strategie hat die schrittweise Verabschiedung der bereits vorgelegten Richtlinienvorschläge bis 2001 zum Ziel. Das langfristige Ziel eines einheitlichen Mehrwertsteuersystems besteht weiterhin. Der Rat will als nächstes den Richtlinienvorschlag zum Vorsteuerabzug verabschieden.

### ■ **FGK** **Doppeljubiläum**

Anlässlich des 30jährigen Jubiläums des Fachinstitutes Gebäude-Klima e. V., FGK, das im November in Berlin gefeiert

werden konnte, wurde Professor Dr.-Ing. Fritz Steimle für seine 25jährige Tätigkeit als Vorsitzender des FGK-Vorstandes geehrt. Der stellvertretende Vorsitzende, Manfred Freudenberg, betonte, „mit dem FGK sei unweigerlich der Name Professor Steimle verbunden“. Er habe dafür gesorgt, daß in der gesamten FGK-Arbeit immer ein Höchstmaß an Kontinuität, Stetigkeit und Verlässlichkeit gewährleistet worden sei.

Steimle wurde 1974 in den Vorstand der damaligen Förderungsgemeinschaft Klima berufen und zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Bereits ein Jahr später übernahm er nach einstimmigem Votum des Vorstandes den Vorsitz. Als FGK-Vorsitzender ist Prof. Steimle in zahlreichen nationalen und internationalen Gremien tätig.

### ■ **Blech-Masters** **2001 . . .**

. . . lautet das Motto, unter dem die Meisterschüler der Stuttgarter Robert-Mayer-Schule, die den Vorbereitungslehrgang 2000/2001 absolviert und ihre praktische Prüfung im Klempnerberuf bestanden haben, ihre Meisterstücke ausstellen. Ein Besuch lohnt schon deshalb, weil den Schülern in Stuttgart immer noch gestattet wird, ein individuell gestaltetes Stück anfertigen zu dürfen, was sonst nur noch selten der Fall ist. Wer die Kunstfertigkeit der diesjährigen Meisterschüler sehen möchte, hat in der Zeit vom 21. bis 28. Januar 2001 dazu Gelegenheit. Die feierliche Eröffnung findet am 21. Januar um 15.00 Uhr statt. Danach sind die Stücke täglich von 9.00 bis 21.00 Uhr zu besichtigen; fachliche Gespräche mit den Meisterschülern selbst sind zwischen 16.00 und 18.00 Uhr möglich. Ausstellungsort ist die Galerie im zweiten Stock des „Treffpunkt Rotenbühlplatz“, etwa vier Minuten per U- und S-Bahn vom Hauptbahnhof entfernt. Die Objekte der vergangenen Jahre fanden stets große Aufmerksamkeit und