

IBP Neuaustrichtung trotz geplanten Verkaufs

Wie der englische Delta-Konzern (Industriedienstleistungen, Installations- und Elektrotechnik) jetzt bekanntgab, strebt er den Verkauf des gesamten Geschäftsbereiches Installations-technik an. In dieser Division sind u.a. die Aktivitäten der IBP



Wollen das IBP-Boot trotz geplanten Verkaufs auf neuen Kurs bringen: Alleingeschäftsführer Dr. Axel Bruder und Olaf Hausmann, Leiter Marketing/Vertrieb (v. l.)

gebündelt. Auf das operative Geschäft und die Ziele der deutschen IBP GmbH, Gießen, soll sich diese Entscheidung in absehbarer Zeit aber nicht auswirken. Diese hat sich nämlich unter Leitung des Geschäftsführers Dr. Axel Bruder den Wandel vom traditionellen Fittinghersteller zum marktorientierten Serviceunternehmen auf die Fahnen geschrieben. Das Unternehmen will so die führende Rolle, die die IBP-Gruppe mit einem Marktanteil von rund 30 % im Bereich der traditionellen Installationstechnik in Europa spielt, auch hierzulande umsetzen. Bereits in den vergangenen Jahren wurden hierzu die entsprechenden Schritte eingeleitet. Zum 1. 10. 99 wurden die Bänninger GmbH und die 1998 erworbene Schubert & Salzer Armaturen GmbH in die IBP integriert. Im November 1999 wurden zwecks Einstieg in den elektronischen Handel rund 12 Millionen DM in ein computergestütztes Informationssystem

für Produktionsplanung, Lagerhaltung und Logistik gesteckt. Weitere 30 Millionen DM investierte das Unternehmen in die Produktion (Steckverbindingssystem Cuprofit, Kupfer- und Rotguß-Preßfittings). Um sich nicht in einen „Krieg der Systeme“ drängen zu lassen, achtet man darauf, offen für alle Verbindungstechnologien und Werkstoffe zu sein. Schon zur ISH im März soll diesbezüglich eine erweiterte und abgerundete Produktpalette präsentiert werden.

Eine Schlüsselrolle in der Zusammenarbeit mit den Kunden wird neben der umstrukturierten Vertriebsorganisation (SBZ 24/2000) die neue Fachabteilung Customer Care einnehmen. Direkt der Geschäftsleitung unterstellt, soll sie sich IBP-intern als Anwalt der Kunden positionieren. Sieben technische Spezialisten stehen unter

Leitung des Fitting-Experten Günther Schmidt für die Sofortberatung sowie die Entgegennahme und Diskussion technischer Fragen zur Verfügung. Die Drähte für Produkt-Audits sollen in dieser Abteilung ebenso zusammenfließen wie Kundenanregungen und -wünsche für neue oder individualisierte Produkte. Darüber hinaus wird hier auf nationaler und europäischer Ebene die Mitarbeit in den Normungs- und Materialausschüssen forciert. Die neue Ausrichtung des traditionellen Fittingherstellers soll bereits zur ISH greifen.

BDH Engel ist neuer Präsident

Die Mitgliederversammlung des BDH wählte am 7. Dezember 2000 Reinhard Engel, Mitglied des Vorstandes der Buderus AG, zum Präsidenten des BDH. Engel folgt Hans Joachim Leydecker, Robert Bosch GmbH, nach, der fünf Jahre dem BDH als Präsident vorstand.

Reinhard Engel betonte, daß in die Zeit der fünfjährigen Präsi-

dentschaft von Leydecker entscheidende Rahmensetzungen für die Heizungsbranche durch die Energie- und Umweltpolitik auf deutscher und europäischer Ebene fielen. Engel dankte Leydecker für dessen engagierten und erfolgreichen ehrenamtlichen Einsatz in einer schwierigen Zeit der Konsolidierung der heizungsindustriellen Verbände. Als Nachfolger von Reinhard Engel in seiner bisherigen Funktion als Beisitzer im Vorstand des BDH folgt Klaus Huttelmaier, Geschäftsleitung Bosch Thermotechnik. Der Vorstand des BDH ist somit zusammengesetzt aus den folgenden Vertretern der deutschen Heizungsindustrie:

Präsident: Reinhard Engel (Buderus); Vizepräsident: Dieter Eitel (Kermi);

Beisitzer: Günter Bengard (Schäfer), Dr. Michel Brosset (Vaillant), Prof. Dr.-Ing. Helmut Burger (Viessmann), Dr. Heiner Fröling (Fröling), Klaus Huttelmaier (Bosch), Richard Kerker (Ontop), Hans D. Straub (Honeywell);

Geschäftsführer: Andreas Lücke.

Grohe Zweistelliges Wachstum

Der Konzernumsatz der Friedrich Grohe AG & Co. KG stieg in den ersten neun Monaten des Jahres 2000 um 120 Millionen DM oder 10,3 % von 1155 Millionen DM im vergleichbaren Vorjahreszeitraum auf 1275 Millionen DM. Als Hauptgründe für dieses Wachstum wurden die Erhöhung des Absatzes, die günstigen Wechselkurse sowie geringfügige Preiserhöhungen genannt.

Der Umsatz im Inland fiel um 13 Millionen DM oder 3,1 % auf 401 Millionen DM, verglichen mit 414 Millionen DM in den ersten neun Monaten 1999. Hauptsächlichliche Ursache sei die zurückgehende Nachfrage vor allem in Ostdeutschland sowie die insgesamt schwache Konjunktur im Sanitärbereich.

Im europäischen Ausland erhöhte sich der Umsatz in den ersten neun Monaten 2000 um 12,1 % auf 577 Millionen DM und in Übersee um 30,9 % auf 297 Millionen DM. Für das Gesamtjahr 2000 rechnet das Unternehmen mit einer Umsatzsteigerung im zweistelligen Bereich und geht von einer im Verhältnis zur Umsatzentwicklung überproportionalen Ergebnissteigerung aus.

Hansa Mehrheitsgesellschafter bei Aquis

Die Hansa Metallwerke AG, Stuttgart, hat zum 1. Oktober 2000 die Mehrheit am Schweizer Elektronikarmaturenhersteller Aquis mit Sitz in Rebesten/CH erworben. Mit dieser Maßnahme setzt Hansa die im vergangenen Jahr begonnene Produktoffensive fort, die mit zum geplanten Ausbau der Exportaktivitäten dient.

Aquis peilt im Geschäftsjahr 2000 einen Umsatz von rund 10 Millionen DM an, der Hansa-Konzern von annähernd 600 Millionen DM. Zum Konzern gehören auch die Schweizer KWC AG und die Rokal Armaturen GmbH.

Kludi Neue Strukturen und Kompetenzen

Einheitlich umgewandelt in eine GmbH & Co. KG werden die Rechtsformen sämtlicher Firmen der weltweit operierenden Kludi-Gruppe. Die Umwandlung trat zum 1. Januar 2001 in Kraft, erklärte die Gruppe. Parallel zur Rechtsformumwandlung und -vereinheitlichung will die Gruppe auch neue Strukturen und Kompetenzen im operativen Geschäft schaffen: Frank Scheffer, Enkel der Gründerfamilie, wird Vorsitzender des Beirates und übergibt die Geschäftsführung der Gruppe an Erich Fuhrer (Sprecher) und Gerald Ecke.

Erich Fuhrer, der zu Jahresbeginn 2000 als Geschäftsleiter Marketing und Vertrieb zu Kludi wechselte, wird zu seinem an-

gestammten Geschäftsbereich Marketing und Vertrieb noch die Verwaltung übernehmen. Gerald Ecke ist weiterhin für den gesamten Bereich Technik und Produktion verantwortlich.

■ **Hoval** **Fachgroßhändler** **übernommen**

Anfang Dezember übernahm die Deutsche Hoval GmbH (Rottenburg/Neckar) den Münchner Fachgroßhändler Dipl.-Ing. Karl Hagenberger GmbH (85609 Aschheim-Dornach).

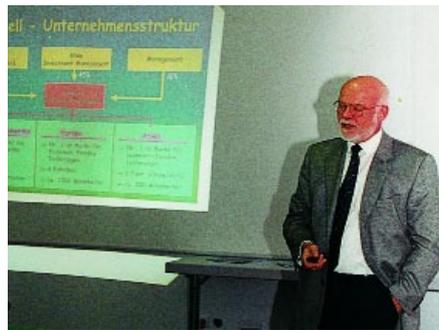
Die 1974 für den Vertrieb von Gasheiztechnik gegründete Hagenberger GmbH hat sich bereits früh auf die Brennwerttechnik spezialisiert. 1980 war sie vom Kesselhersteller Hydrotherm übernommen worden und kam dann zusammen mit ihm 1986 zur Stiebel-Eltron-Gruppe. Im Zug der Konzentration und des

Ausbaus ihrer Kernaktivitäten hat die Stiebel-Eltron-Gruppe zunächst Hydrotherm und jetzt auch Hagenberger verkauft. Die Leitung der Hagenberger GmbH bleibt in den Händen von Geschäftsführer Paul Sterzer.

Das Vertriebsprogramm (vor allem Hydrotherm- und Ygnis-Kessel) wird künftig um die Hoval-Produktpalette erweitert. Die Vertriebsorganisation der Deutschen Hoval für Bayern wird mit der Hagenberger GmbH zusammengelegt.

■ **Armacell** **Neue Ziele, neue** **Vertriebsstruktur**

Kerngeschäft des unternehmerischen Managements der weltweit agierenden Armacell Holding wird auch künftig der Markt für technische Isolierungen sein, der rund 25 % des weltweiten Dämmstoffmarktes aus-



Armacell-Geschäftsführer Ulrich Weimer erläuterte auf der IKK Strategien und Pläne von Armacell (früher Armstrong)

macht. Der Konzern will in diesem Markt durch organisches Wachstum, Akquisitionen und Joint Ventures expandieren und das bestehende Produktportfolio weiterentwickeln und ergänzen. Nicht-verhandelbares Unternehmensziel bleibe dabei auch weiterhin, als kostengünstigster Marktanbieter aufzutreten. Um den unterschiedlichen Marktentwicklungen Rechnung

zu tragen, gab Armacell seine bisherige Vertriebsorganisation zugunsten einer segmentorientierten Neustrukturierung des Innen- und Außendienstes auf. In der Vergangenheit war ein Außendienstmitarbeiter in seiner Region für alle Marktsegmente verantwortlich. Jetzt konzentrieren sich speziell geschulte

Mitarbeitergruppen im Innen- und Außendienst ausschließlich auf ein einzelnes Marktsegment. Sie werden unterstützt durch Serviceteams wie Technik, Werbung und Telefonmarketing. Unter Beibehaltung des dreistufigen Vertriebsweges will man Maßnahmen erarbeiten, die sowohl der Unterstützung der Handelspartner als auch der Verarbeiter dienen werden.

Ungarn Tennisturnier in Pecs

Das bereits traditionelle Tennisturnier des ungarischen Zentralverbandes findet diesmal vom 27. bis 29. April in Pecs statt. Durch den 1. Maifeiertag bietet sich eine Aufenthaltsverlängerung an. Eingeladen sind auch deutsche SHK-Handwerkskollegen, die sich beim sportlichen Wettkampf um die SHK-Trophäe bemühen wollen. Neue, länderübergreifende Freundschaften knüpfen, dies steht im Mittelpunkt des Turniers. Weiter Infos erteilt Tamas Lengyel, 7624 Pecs, Tiborc u. 52, Telefon: 00 36 72 32 78 31.

Modernisierung Initiative „jetzt!“ stellt Fördermodell vor

Ein staatlicher Zuschuß in Höhe von rund 25 % für Investitionen in die energetische Optimierung des Altbaubestandes würde das derzeitige Investitionsvolumen in der Altbaumodernisierung mehr als verdoppeln. Die Effek-



Dr. Wolfgang Feist (r.) – im Gespräch mit Werner Dörflinger, Mitglied des „jetzt!“-Vorstands – stellte seine Studie zur staatlichen Förderung der Altbaumodernisierung vor

te wären ein nachhaltiger Klimaschutz durch geringere Schadstoffemissionen, mehr Beschäftigung in der Bauwirtschaft und eine Verbesserung der Baubsubstanz. Die Fördergelder würden zudem durch geringere Belastung der Sozialkassen und höhere Steuereinnahmen unter dem Strich zu einem Gewinn in der Staatskasse führen. Dies ist das Ergebnis einer Studie, die Dr. Wolfgang Feist (Passivhaus-Institut, Darmstadt) im Auftrag

der Bundesinitiative zukunftsorientierte Gebäudemodernisierung „jetzt!“ erstellt hat.

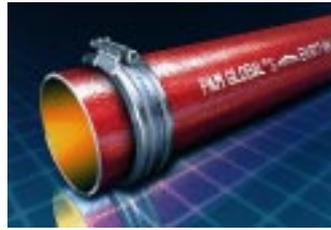
Die Studie zeigt, daß mit wärmedämmenden Maßnahmen im Altbaubestand gleich mehrere Ziele erreicht werden könnten: Reduzierung der CO₂-Emissionen, mehr Beschäftigung und Verbesserung des Gebäudebestandes. Zudem finanzierte sich eine staatliche Förderung durch höhere Steuereinnahmen und geringere Leistungen der Sozialkassen selbst.

Buderus Neue Niederlassung in Heilbronn

Am 1. Oktober 2000 nahmen die zunächst elf Buderus-Mitarbeiter in der neuen Niederlassung Heilbronn ihre Tätigkeit auf. Niederlassungsleiter Gerhard Schönbeck und sein Team betreuen Kunden im Stadt- und Landkreis Heilbronn, im Neckar-Odenwaldkreis, im Hohenlohekreis sowie in Teilen des Rhein-Neckar-Kreises. In der Vergangenheit waren für dieses Verkaufsgebiet die Buderus-Niederlassungen Esslingen und Ludwigshafen zuständig. Die große Feier zur Eröffnung ist für den 8. und 9. Juni 2001 geplant. Buderus investierte in die neue Heilbronner Niederlassung rund 5,5 Millionen DM. Der neue Standort in Heilbronn ist die 46. Niederlassung im Vertriebsnetz.

HES Aus SML wird PAM-Global

In der deutschen Sanitärbranche ist SML zum Gattungsbegriff für muffenlose Abwasserleitungen aus Gußeisen geworden. Seit nunmehr rund 25 Jahren werden die Rohre in den Werken von



Das vom Saint-Gobain-Konzern produzierte SML-Rohr heißt jetzt PAM-Global

Pont-a-Mousson, kurz PAM, produziert, die zum Saint-Gobain-Konzern gehören. Der Vertrieb in Deutschland erfolgt durch HES in Köln/Porz. Unter dem Markenzeichen PAM-Global werden Rohre, Formstücke, Verbindungen und Befestigungen exklusiv von Saint-Gobain produziert und vertrieben. Die Umstellung von SML auf PAM-Global (Slogan: „die Nr. 1 unter den SML-Systemen . . .“) sollte bereits Ende 2000 abgeschlossen sein. Sie ist Bestandteil der Neustrukturierung des französischen Konzerns.

HMS Mittlere Reife für Meister

An ihrer Akademie für handwerkliche Berufe bietet die Heinrich-Meidinger-Schule Karlsruhe seit 1997 die Aus- bzw. Weiterbildung zum Installateur- und Heizungsbauermeister und zum Technischen Fachwirt an. Bisher wurde dem Technischen Fachwirt mit der erfolgreichen Abschlußprüfung die Fachschulreife (Mittlere Reife) zuerkannt. Um die Durchlässigkeit zum Ingenieurstudium zu ermöglichen, werden die allgemeinbildenden Qualifikationen durch eine Lehrplangergänzung erheblich erweitert: Den Fachschülern der Akademie für handwerkliche Berufe, die ihre Ausbildung Februar 2001 beginnen, werden nach dem 1. Jahr, also nach der Meisterschule und erfolgreicher Meisterprüfung, ein dem Realschulabschluß gleichwertiger Bildungsstand (Fachschulreife, Mittlere Reife) und nach dem 2. Jahr mit erfolgreicher Abschlußprüfung zum

Technischen Fachwirt die Fachhochschulreife zuerkannt.

Damit ist es möglich, mit der Meisterprüfung die Mittlere Reife zu erlangen und bereits nach einem weiteren Jahr mit dem Technischen Fachwirt die Fachhochschulreife zu erwerben. Zudem besteht die Möglichkeit für einen Meister (allerdings mit Mittlerer Reife), in das 2. Jahr der Akademie einzusteigen und mit der Ausbildung zum Technischen Fachwirt bereits nach einem Jahr die Fachhochschulreife zu erhalten. Weitere Infos: Heinrich-Meidinger-Schule, 76131 Karlsruhe, Tel. (07 21) 1 33 49 00.

DVGW Gerichtsstreit mit Veritherm abgeschlossen

Der DVGW teilte in einer Presseerklärung mit, daß der fast 1¹/₂jährige Rechtsstreit zwischen dem DVGW und der Veritherm Heizungstechnik mit einem Erfolg für den DVGW zu Ende gegangen ist. Vor etwa zwei Jahren hatte Veritherm, bekannt durch den vor über 15 Jahren als „Wunderofen aus Peine“ auf den Markt gebrachten Brennwertkessel mit Gebläsebrenner und Verbrennungsluftkühlung, in zahlreichen Anzeigenkampagnen immer wieder behauptet, sie sei der einzig rechtmäßige Erfinder und Hersteller von Brennwertkesseln und nur sie dürfe den Namen „Brennwertkessel“ für ihr Produkt zu Recht verwenden. Gleichzeitig wurden der DVGW und andere Prüfinstitute durch verschiedene Behauptungen pauschal verunglimpft.

In dem Verfahren, in dem auch einschlägige Sachverständige zu Wort kamen, wurden – laut DVGW – die „verleumderischen“ Behauptungen der Firma Veritherm sachlich widerlegt und die Beklagte verurteilt, es bei Meidung eines für jeden Fall der Zuwiderhandlung festzusetzenden Ordnungsgeldes bis zu

500 000 DM, ersatzweise Ordnungshaft bis zu 6 Monaten, zu unterlassen, diese Behauptungen auszusprechen.

Das Urteil habe nach Ansicht des DVGW insofern eine weitreichende Bedeutung, als immer wieder verunsicherte Kunden aufgrund der Behauptungen der Firma Veritherm den von akkreditierten Prüf- und Zertifizierungsinstituten ausgestellten Zertifikaten für die hohe Energieausnutzung von Brennwertgeräten, u. a. nach der EG-Wirkungsgradrichtlinie, mißtrauen und nur das Veritherm-Produkt für ein Gerät mit höchster Energieausnutzung halten. Nunmehr sei auch gerichtlich klargestellt, daß ein nach der EG-Wirkungsgradrichtlinie als Brennwertgerät eingestuftes Heizkessel die nach europäischen Richtlinien vorgegebenen hohen Wirkungsgrade dieser Geräteklasse einhält und damit einen wesentlichen Beitrag zur Energieeinsparung und CO₂-Minderung leistet.

■ **Hansgrohe TÜV/GGT-Zertifikat für Handbrause**

Das Prüfzeichen „Komfort & Qualität“ des TÜV Rheinland und der Gesellschaft für Gerontotechnik GGT, Iserlohn, bescheinigt der Hansgrohe Handbrause „Mistral Care“, „gute Eignung“ für die „Benutzergruppe älter werdender Mensch“. Insbesondere die nachlassende Motorik bzw. die von vornherein nur schwache Kraft, Dinge zu halten und zu bewegen, wurden bei der

Gestaltung der jetzt ausgezeichneten Handbrause berücksichtigt. Kriterien bei der Prüfung waren konstruktive Merkmale wie Zugänglichkeit, Sicherheit, Bedienungs- und Reinigungsfreundlichkeit. Auch Aspekte der Form und des Design, wie die leicht erkennbare, sich quasi selbst erläuternde Handhabung, wurden bewertet. Das Prüfzeichen „Komfort & Qualität“ wird ergänzt durch ein Zertifikat des Nationalen Instituts für Hygiene, Warschau. Auch die polnische Behörde bestätigte die „hygienische Eignung der „Mistral Care“.

■ **Berufsbildung Akademie mit FH-Reife**

Die zweijährige Akademie für handwerkliche Berufe, Fachrichtung Sanitär- und Heizungstechnik, die an der Robert-Mayer-Schule (RMS) in Stuttgart angesiedelt ist, bietet nunmehr eine zusätzliche Qualifikation. Bereitet die Akademie bisher im 1. Jahr auf die Meisterprüfung vor und führte darüber hinaus im 2. Jahr zum staatlich geprüften Technischen Fachwirt, bietet sie künftig eine weitere Attraktion. Mit dem am 5. Februar 2001 beginnenden neuen Kurs wird nach dem erfolgreichen Abschluß „automatisch“ die Fachhochschulreife erworben. Dies wurde möglich durch eine Neukonzeption der Fächer „Betriebliche Kommunikation“, „Technisches Englisch“ und „Mathematik“. Damit kann der Absolvent der Akademie an einer Fachhochschule studieren und es zum Diplomingenieur bringen. Informationen und Anmeldung:

Robert-Mayer-Schule,
70176 Stuttgart, Telefon (07 11) 2 16 73 44,
Fax (07 11) 2 16 71 97,
eMail: info@rms.s.bw.schule.de



Mit dem Prüfzeichen „Komfort & Qualität“ ausgezeichnet: die Handbrause „Mistral Care“

■ **Energieagentur Brennstoffzelle sei technisch ausgereift**

Etwa 100 Experten folgten Anfang November der Einladung der Landeseinrichtung Energieagentur NRW zum zweiten Brennstoffzellensymposium. Hier wurden die aktuellen Innovationssprünge des Hoffnungsträgers Brennstoffzelle beleuchtet: „Aus technischer Sicht sind die einzelnen Vertreter der Brennstoffzellen-Typen zu einer reifen Technologie geworden“, konstatierte beispielsweise Manfred Waidhas von der Siemens AG ebenso wie die meisten Referenten. Ihre Zuverlässigkeit konnte in einer Reihe von Anwendungen nachgewiesen werden. Ziel des Symposiums war, einen aktuellen Überblick zu Grundlagen, Entwicklungsstand und Potential der stationären Brennstoffzellen-Anlagentechnik einschließlich ihrer Systemeinbindung zu geben. Werner Schurnberger (Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt) widmete sich den Funktionsprinzipien der Energieumwandlung in Brennstoffzellen, Manfred Waidhas (Siemens AG) dem Stand der Technik von Niedertemperatur-Brennstoffzellen, Prof. Dr. Dieter Stolten dem der Hochtemperatur-Brennstoffzellen. Reinhold Wurster von der Ludwig-Bölkow-Systemtechnik GmbH analysierte die bestehenden Kraftstoffoptionen. Die Darstellung von Praxiserfahrungen, Wirtschaftlichkeitsfragen und Anwendungschancen – u. a. aus Sicht von Energiedienstleistern und lokalen EVU – bildete einen weiteren Schwerpunkt. Guido Gummert (Hamburg Gas Consult) stellte wasserstoffbetriebene Blockheizkraftwerke vor, Roland Diethelm (Sulzer Hexis AG, Schweiz) berichtete von dreijährigen Feldversuchen der Hochtemperatur-Brennstoffzelle für Einfamilienhäuser. An acht Standorten (sieben in Europa, einer in Japan) kam man auf mehr als 50 000 Betriebsstunden und sieht nun für das Jahr 2001

eine Produkteinführung vor. Gemeinsam mit dem Brennstoffzellen-Hersteller Plug Power (USA) widmet sich auch die Joh. Vaillant GmbH der Hausenergieversorgung durch Niedertemperatur-Brennstoffzellen. Das Unternehmen prognostiziert einen langsam ansteigenden Absatz von anfänglich wenigen Hundert im Jahr 2003 bis zu über 100 000 Einheiten im Jahr 2010, so Kai Klinder. Bernd Vogel (Wingas GmbH, Kassel) entwickelte eine Version – er zeigte die Brennstoffzelle als Kern eines attraktiven Energiedienstleistungskonzeptes in der Gebäudeenergieversorgung als gute Chance für lokale Energieversorger, ihre eigene Wettbewerbsposition zu stärken, indem sie die Innovation des Produktes Brennstoffzelle, zum Beispiel in der Wohnungswirtschaft, nutzen.

Der Hoffnungsträger Brennstoffzelle scheint technisch ausgereift – es gilt nun, durch die Verbreitung des Know-hows zu realistischen Einsatzmöglichkeiten von Brennstoffzellen dazu beizutragen, daß weitere Entwicklungsprojekte umgesetzt und dadurch wertvolle Betriebserfahrungen gesammelt werden können.

■ **Keramundo 2000 m² Badausstellung in Oberhausen**

Am 3. November 2000 öffneten Keramundo Fliesen und Pinguin Badausstellung gemeinsam ihre Pforten in Oberhausen. In bester

Lage, direkt gegenüber dem Centro, präsentiert Deutschlands größter Fliesenhändler und der Sanitär Spezialist internationale Fliesenneuheiten sowie hochwertige Sanitärkeramik und Armaturen in zahlreichen Formen, Farben und Funktionen. Beim Bummel durch die über 2000 m² große, weitläufige Ausstellung erwarten den Besucher neben über 100 Badanwendungen – zum Großteil komplette Räume, zum Teil zweiwandig vorgestellt – zahlreiche Einrichtungsideen und ein Kaminstudio. Die übersichtliche und klare Wegführung wird durch farbig abgesetzte Pflastermosaiken erzielt. Der futuristische Neubau zieht nicht zuletzt durch den am Eingang angebrachten, über zwei Meter hohen, bronzenen Pinguin viele Blicke auf sich. Durch die Rundumverglasung werden die Räume von Licht durchflutet und die edle und zugleich freundliche Anmutung der Ausstellung unterstützt. Über eine Million Mark investierten beide Fachhändler allein für die Innenausstattung bei einem Einzugsgebiet von rund 100 km. Geboten werden neben der vielfältigen Auswahl auch eine kompetente Beratung sowie Einbau und Montage.

■ **Tagung Multimedia und Sonnenenergie**

Der Einsatz von Multimedia für die Aus-, Fort- und Weiterbildung im Handwerk gewinnt zunehmend an Bedeutung. Gerade

das Wissen in einem innovativen Fachgebiet wie Solartechnik läßt sich mit diesem Werkzeug sehr gut vermitteln. Econsult Umwelt Energie Bildung GbR und das Solar-Institut Jülich – als Leitstelle des deutschen Handwerks für erneuerbare Energie – veranstalten am 8. 2. 2001 von 10 bis 17 Uhr die Tagung „Multimedia und Sonnenenergie“ an. An Fallbeispielen wird der Einsatz von interaktiven Medien im Unterricht dargestellt. Veranstaltungsort ist die Handwerkskammer Düsseldorf. In der Teilnehmergebühr von 50 DM (inkl. Mittagessen) ist für die Bildungsinstitutionen eine Lizenz der Lernsoftware für Solarthermie „Multi-SOL 2.0“ enthalten. Die Veranstaltung richtet sich an Vertreter der Handwerksverbände, Ministerien und Bildungsinstitutionen, Berufsschullehrer, Ausbilder sowie interessierte Handwerker. Anmeldeschluß: 19. 1. 2001. Weitere Infos: Solar-Institut Jülich, Maria Breuer, Telefon (0 24 61) 99 35 25, Telefax (0 24 61) 99 35 70, www.sij.fh-aachen.de.

■ **SKZ-Fachtagung TW-Kunststoffrohre**

Am 6. und 7. Dezember 2000 führte das Süddeutsche Kunststoff-Zentrum (SKZ) in der Würzburger Festung Marienberg die 6. Kunststoffrohrtage statt. Unter dem Motto „Sicherheit der Wasserver- und -entsorgung mit Kunststoffrohren“ informierten sich 70 Teilnehmer über den aktuellen Stand der Entwicklung von Materialien für die Kunststoffrohrherstellung und -verarbeitung sowie über die aktuellen und zukünftigen Zulassungssysteme für Trinkwasserrohre in der Europäischen Union. Der überwiegende Teil der durchaus interessanten Vorträge betraf allerdings – im Gegensatz zu früheren Veranstaltungen – den Bereich der Versorgungsunternehmen. Themen, die für den SHK-Handwerker nur von beschränktem Interesse sind. Leo



100 Badanwendungen, zahlreiche Einrichtungsideen und ein Kaminstudio beherbergt die Keramundo Fliesen und Pinguin Badausstellung



Leo Wolters berichtete über die bundesweiten Verarbeiter-Lehrgänge des Instituts für Kunststoffverarbeitung Aachen

Wolters allerdings, Leiter der Abteilung Ausbildung/Handwerk des Instituts für Kunststoffverarbeitung an der Rheinland-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen, erläuterte in seinem Vortrag die Möglichkeiten der Aus- und Fortbildung in der Kunststoffrohr-Verarbeitung. Er bedauerte, daß derzeit lediglich 25 % aller Lehrlinge dieses Angebot nutzen können, da noch nicht alle Handwerkskammern die Notwendigkeit sehen, diese Maßnahme in die Ausbildung zu integrieren. Dies wird aber künftig unumgänglich sein, da der Marktanteil der Kunststoffrohr-Systeme an Bedeutung gewinnen wird.

■ **Waterkotte Wärmepumpen-Seminare**

Theorie und Werkstatt-Praxis wechseln sich bei den Wärmepumpen-Seminaren von Waterkotte ab: Die zweitägigen Schulungen starten im Januar. Sie wenden sich an Planer, Handwerker und Servicefirmen. Inhalte und Termine für 2001 schlüsselt ein Faltblatt auf, das es bei Waterkotte, 44628 Herne, Tel. (0 23 23) 9 37 60, Telefax (0 23 23) 93 76 99 gibt.

■ **Fernlehrgang Projektierung im SHK-Handwerk**

Der Fachverband Nordrhein-Westfalen bietet Fachleuten der SHK-Branche mit dem Fernlehrgang „Projektierung im SHK-Handwerk“ eine Weiterbildungsmaßnahme, die technische Know-How, rechtliche Grundlagen und kaufmännische Kenntnisse vermittelt. Die Lehrgangsinhalte sind darauf ausge-

legt, Planungsleistungen korrekt und rechtlich abgesichert auszuführen und diese über ein Marketingkonzept dem Kunden als Dienstleistung verkaufen zu können.

Der Fernlehrgang ist staatlich zugelassen und wird seit August 1998 ununterbrochen angeboten. Durch die Zulassung ist u. a. sicher gestellt, daß die fachliche und didaktische Qualität eines Lehrganges dem angegebenen Bildungsziel entspricht. Nach

erfolgreicher Beendigung des Fernlehrgangs erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat vom Verein zur Förderung der Berufsbildung des nordrhein-westfälischen SHK-Handwerks und so die Möglichkeit, sich als geprüfter „Fachplaner SHK“ zu profilieren. Der nächste Fernlehrgang beginnt im April 2001. Die Kosten belaufen sich auf 1900 DM für Mitglieder der SHK-Innungen und 2800 DM für Nichtmitglieder.

■ **Internet Hearing**

Am E-Commerce kommt das Handwerk nicht vorbei

Ist das SHK-Handwerk reif fürs Internet? Immerhin haben 63 % aller Betriebe mit mehr als 10 Mitarbeitern eine eigene Homepage, 55 % sprechen von gewinnbringenden Effekten wie geringere Angebotskosten und zusätzliche Kunden. Dagegen sehen 45 % der Betriebe, laut einer Studie von Dr. Wieselhuber & Partner, derzeit keine nachhaltigen Vorteile und etwa ein Drittel der Geschäftsinhaber ist der Meinung, ihre Produkte und Dienstleistungen seien für den elektronischen Handel ungeeignet.

Ende November setzte sich ein Hearing der Firma Wirsbo-Velta in Hamburg kritisch mit der Eingangsfrage auseinander und kam zu dem Ergebnis: Ob reif oder nicht – am E-Commerce übers Internet kommt das SHK-Handwerk nicht vorbei, andernfalls kauft der Bauherr in fünf Jahren seine Heizung bei OBI und das Komplettbad bei Quelle.

Eine Gefahr, die laut Velta-Marketingleiter Peter Köstel, auch von den Herstellern genährt wird, die zügig ihre Internet-Seiten ausbauen um Direktkontakte mit den Bauherren zu pflegen. Die Gefahr, daß Bauherren-Anfragen direkt an Hersteller und somit dem Handwerk verlorengehen, bestätigt auch Manfred Gut, Gründer des Vereins Internet Haustechnik e.V., der in Hamburg weitere Gründe für den Internet-Gebrauch aufzeigte. Bauherren nutzen das Netz zunehmend zur Vorselektion, um den richtigen Handwerksbetrieb für Ihr Bauvorhaben herauszufiltern. Manfred Gut: „Der Bauherr will in diesem Fall wissen, ob der Handwerker modern organisiert oder konservativ ist. Danach entscheidet er, wen er zum Angebot auffordert“.

Außerdem surfen viele Benutzer erst am Abend, wenn die Geschäfte geschlossen haben.

Der Online-Shop ist dagegen immer offen und signalisiert, daß der entsprechende Unternehmer kundenfreundlich und vorausschauend denkt. Peter Köstel ergänzt: „Auf jeden Bauherrn, der online mit seinem Handwerker kommuniziert, kommen nach unserer Erfahrung drei bis vier weitere Interessenten, die das Internet nur zur Information nutzen – und somit potenzielle Kunden sind“.

Ulrich Bergmann, selbst Sanitärinstallateur in Mosbach, demonstrierte mit Angebotsbeispielen wie sich per Internet Geld und Zeit sparen läßt. Nach dem Aufmaß wird das Angebot gemeinsam mit dem Bauherrn erarbeitet – und dessen Detailwünschen und Budgetmöglichkeiten schrittweise angepaßt. Der Kunde arbeitet also „live am Bildschirm“ mit via Internet. Mit dem ersten Kontakt entsteht eine enge Kundenbindung, die das Angebot, so Bergmann, fast automatisch zum Auftrag werden läßt.

Eine Studie (TechConsult) förderte indes zu Tage, daß von den Internet-Benutzern im Handwerk rund 40 % von kürzeren Lieferzeiten profitieren, 30 % von geringeren Angebots- und Vertriebskosten und 15 % von geringeren Lagerkosten. Interessenten, die schon im Netz sind, können die Referate unter www.velta.de herunterladen. Ein Sonderdruck kann direkt in Norderstedt angefordert werden.



Das Velta-Hearing „Handwerk und Internet“ fand im Rahmen der SHK Hamburg statt