



■ **Koralle** **Ebertz ging** **in Ruhestand**

Koralle verabschiedete den langjährigen Prokuristen und Vertriebsleiter des Unternehmensbereichs Coretta, Günter W. Ebertz, der mit dem Erreichen des 63. Lebensjahres Ende Januar 2001 auf eigenen Wunsch ausgeschieden ist. Mit Ebertz, seit 1956 in der Sanitärbranche aktiv, verläßt einer der „Väter“ der Acrylwanne und des Whirlbadens in Deutschland das Unternehmen. Bereits vor Übernahme der Wannenproduktion in Hirzenhain durch Koralle im Jahre 1992 war er am dortigen Standort tätig. 1973 starteten im Sanitärbereich der Buderus'schen Eisenwerke die ersten, innovativen Prototypen von Badewannen aus Sanitäracryl. Die Aufgaben von Günter W. Ebertz bei Koralle übernimmt zusätzlich Kajo Mondorf, Vertriebsleiter Duschabtrennungen, der damit künftig für den gesamten Vertrieb verantwortlich ist.

■ **Hansgrohe** **Dr. Fritz geht**

Wie die Hansgrohe AG Ende Dezember 2000 mitteilte, verläßt Dr. Claus-Peter Fritz das Unternehmen, um eine Führungsposition im Sanitärgrößhandel zu übernehmen. Mit Wirkung zum 23. Dezember 2000 hätte er des-

halb seine Aufgaben als Geschäftsleiter Hansgrohe Deutschland beendet.

Das für Deutschland zuständige Vorstandsmitglied, Otto Schinle, hat die Funktion von Dr. Fritz kommissarisch übernommen, bis die Stelle neu besetzt ist.

■ **E/D/E** **Notker Pape jetzt** **Geschäftsführer**

Seit dem 1. Januar 2001 ist Notker Pape, 36, im Wuppertaler Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler, E/D/E, verantwortlicher Geschäftsführer für den neu geschaffenen Bereich Informationstechnologie, e-Business und Organisation. Zusätzlich wird Pape die Zuständigkeit für die Logistik zum 1.7.2001 übertragen. Pape gehört dem E/D/E seit 1996 an. Als Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung verantwortete er in den vergangenen Jahren unter anderem den



Gesamteinkauf der Sparte Einzelhandel. Vor einem Jahr wechselte er in den Bereich Informationstechnologie. Darüber hinaus wurde Pape zum 1. Januar 2001 auch in den Vorstand der gemeinsam vom E/D/E und der Hagebau gegründeten Profi Portal AG berufen.

■ **Friatec** **Neue Flagge,** **gleicher Kurs**

Knapp zwei Jahre nach Übernahme der 95prozentigen Aktienmehrheit durch die Glynwed International plc (Birmingham/Großbritannien) ist die Integration der Friatec-Gruppe so gut



wie abgeschlossen. Als äußeres Zeichen dieses Prozesses wurde die Friatec mit Wirkung zum 1. Januar unter einer neu geschaffenen Dachmarke, der Glynwed pipesystems, angesiedelt. Auf die Firmierung der Friatec Aktiengesellschaft hat diese Dachmarke keinen Einfluß. Nach Aussage eines Firmensprechers ist die Anlehnung an das alte Friatec-Logo mit Absicht gewählt, da es symbolisch für die bewährten Strategien des Unternehmens steht. Das offene Dreieck bleibt tragendes Element.

■ **SST** **Neu Geschäftsführung** **und Fusion**

Die SST Seppelfricke Systemtechnik GmbH in Wettingen hat eine neue Geschäftsführung: Uwe Ruyling und Dieter Möllers haben am 14. Dezember 2000 die Leitung des Anbieters von Fußbodenheizungs-, Heizkörperanbinde- und Trinkwasserinstallationssystemen übernommen. Der bisherige SST-Geschäftsführer Bernd Emig ist in gegenseitigem Einvernehmen aus dem Unternehmen ausgeschieden. Das neue Führungsduo hat noch weitere Funktionen. So ist Uwe Ruyling auch Geschäftsführer der in der gleichen Branche tätigen Rolltec GmbH, Emsdetten. Dieter Möllers hat im Dezember 2000 die Geschäftsführung der Hewing GmbH pro Aqua übernommen. Ziel der neuen Unternehmensleitung ist es, SST noch „schlagkräftiger“ zu machen. Dazu werden die SST Seppelfricke Systemtechnik GmbH und die Rolltec Heizsysteme GmbH in der ersten Jahreshälfte 2001 fu-

sionieren. Durch die Fusion solle dann ein Unternehmen entstehen, „das in punkto Leistungsfähigkeit, Flexibilität und Zuverlässigkeit erhebliche Vorteile bietet“.

■ **Hewing** **Möllers ist neuer** **Geschäftsführer**

Seit dem 14. Dezember 2000 hat die Hewing GmbH Pro Aqua, der weltweit größte Hersteller von PE-Xc-Rohren, einen neuen Geschäftsführer: Dieter Möllers übernahm die Leitung des zum finnischen Uponor-Konzern gehörenden Unternehmens. Die Konzernspitze und der bisherige Geschäftsführer Klaus Mangel-



mann trennten sich zuvor in gegenseitigem Einvernehmen. Bereits vor seinem Wechsel an die Unternehmensspitze hat Möllers bei Hewing lange Jahre in führender Position gearbeitet.

■ **GF Fränkische** **Gemeinsame** **Vertriebsgesellschaft**

Die Fränkische Rohrwerke GmbH + Co KG, Königsberg/Bayern (ca. 1300 Mitarbeiter, Umsatz 1999: rund 400 Millionen DM) und die Unternehmensgruppe Rohrleitungssysteme der Georg Fischer AG, Schaffhausen (ca. 14 000 Mitarbeiter, Umsatz 1999: rund 4 Milliarden DM) wollen künftig gemeinsam den deutschen Haustechnik-Markt bearbeiten. Die beiden Unternehmen gründeten hierfür im Dezember eine eigene Vertriebsgesellschaft, die

zum 1. April 2001 ihre Aktivitäten offiziell aufnehmen wird. In der neuen Georg Fischer Fränkische GmbH fassen die beiden Partner im unterfränkischen Königsberg ihre bisherigen Verkaufsorganisationen in Deutschland zusammen und wollen damit dem SHK-Handel und den Installateuren aus einer Hand gebündelte Kompetenz rund um das Thema Haustechnik bieten. Der Vertriebsaußendienst und die Vertriebspartner der Georg Fischer Fränkische GmbH haben bereits zum Jahresbeginn alle Produktbereiche übernommen. Die Geschäftsführung liegt in den Händen von Reiner Eisenhut (37), der zuletzt für die Geschäftsführung der IBP GmbH, Gießen, verantwortlich zeichnete. Parallel trug Eisenhut als Marketing-/Vertriebsdirektor die Verantwortung für die Aktivitäten der IBP-Gruppe in Zentraleuropa.

■ **Armacell** **Schloot ist neue Verkaufsleiterin**

Das Marktsegment Heizung- und Sanitärtechnik der Armacell GmbH wird seit Ende 2000 von Christiane Schloot als Verkaufsleiterin Deutschland betreut. Mit der Beförderung kehrt Christiane Schloot an den Armacell-



Hauptsitz nach Münster zurück. Hier hatte sie 1985 ihre kaufmännische Ausbildung beim weltweit führenden Hersteller flexibler Dämmstoffe begonnen. In den vergangenen elf Jahren war sie im Außendienst tätig, zuletzt als Repräsentantin im Verkaufsgebiet Niedersachsen. Während dieser Zeit hat sie zunächst die Ausbildung zur Betriebswirtin VWA gemacht und sich anschließend zur Marketingbetriebswirtin weitergebildet.

■ **ACO Passavant** **Neue Struktur und Firmierung**

Breite Kompetenz und internationale Ausrichtung – ACO Passavant in Philippsthal rüstet sich für neue Aufgaben. Bei einer Veranstaltung Mitte Januar präsentierte sich das Unternehmen

als Komplettanbieter für die Gebäudeentwässerung. In der Firmierung ACO Passavant Gebäudeentwässerung GmbH gingen zum 1. 1. 2001 die Unternehmen Passavant Ekutec (Philippsthal), ACO Signum (Kaiserslautern) und die Passavant Drintec (Aarbergen) auf. Zusätzlich sind die Produkte Gußabläufe der Passavant Guß Bestandteil der neuen Gesellschaft. „Im Zuge der Neuorganisation wurde der Standort Philippsthal deutlich aufgewertet“, erklärt Hans-Julius Ahlmann, Gesellschafter der ACO Gruppe. „Bisher lag hier der Schwerpunkt auf der Produktion. Jetzt bauen wir hier unser internationales Kompetenzzentrum für die Entwässerungs-, Abscheide- und Verfahrenstechnik auf. Daher werden auch Konstruktion und Produktmanagement für diesen Geschäftsbereich deutlich ausgebaut. Mit 225 Mitarbeitern wollen wir

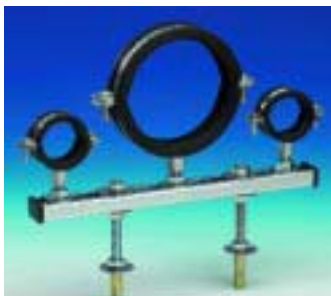
2001 einen Umsatz von mehr als 85 Millionen DM erwirtschaften“. Bei der Veranstaltung in Philippsthal stellt Hans-Julius Ahlmann das neue Führungsteam der ACO Passavant Gebäudeentwässerung vor: Jörg Brunke und Günter Diefenbach (Geschäftsführung), Martin Behr (Finanzen), Harry Blaurock (Produktion), Michael Hennigs (Marketing und Vertrieb), Wolfgang Schaefer und Lutz Heisterbaum (beide Vertrieb). Die ACO Gruppe, führender Anbieter für Entwässerungstechnik, ist in mehr als 30 Ländern mit eigenen Gesellschaften vertreten und erwirtschaftet mit rund 3000 Mitarbeitern einen Umsatz von 850 Millionen DM.

■ Lauchhammer Umsatzplus

Entgegen der sinkenden Entwicklung im Sanitärbereich überstieg die Lauchhammer Kunststoffwerk GmbH mit einem Gesamtumsatz von 14 Millionen DM in 2000 das Ergebnis des Vorjahres um 7,4 %. Für 2001 plant der Hersteller ein Umsatzplus von weiteren 17,1 %. Eine für 2001 anvisierte Umbenennung des Unternehmens orientiert sich an innovativen Produktwelten, die derzeit in Zusammenarbeit mit externen Beratern entwickelt werden. Anlässlich einer Präsentation im Februar 2001 in Dresden sowie der ISH 2001 will das Unternehmen den Vorhang zur weiteren strategischen Planung lüften.

■ Sauer 75jähriges Jubiläum

Im Jahre 1925 gründete Johann Sauer in Schmitten im Taunus eine Eisenwarenfabrik. Die Produktpalette umfaßte Rohrhaken, Rohrschappeln und Heizkörperbefestigungen. Anfangs regional



Seit 75 Jahren stellt Sauer Rohralterungen her, wobei die Produktpalette inzwischen breit gefächert ist

tätig, erstreckte sich das Vertriebsgebiet nach der Produkterweiterung um Rinnenträger und Regenrohrschellen bald auf das ganze Land. In den 50er und 60er Jahren erfolgte der Ausbau des Vertriebsnetzes auf alle Fachgroßhändler des Sanitär- und Heizungsbereiches und Ende der 70er Jahre ist Sauer der erste Hersteller, der Rohrbefestigungen mit schalldämmender Profilmummieinlage im Fachgroßhandel etabliert. Inzwischen werden auch Trägersysteme nach Kundenwunsch vorgefertigt. Außerdem wurde die Produktpalette um eine vielseitig einsetzbare Montageleiste erweitert. Heute erzielt das mittelständische Unternehmen mit rund 20 Mitarbeitern einen Umsatz von 25 Millionen DM.

■ DSI Als IndustrieForum Sanitär neu formiert

Mehr als ein Jahrzehnt haben bedeutende Unternehmen der deutschen Sanitärindustrie maßgebliche Entscheidungen über die DSI (Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Sanitärindustrie), einem inoffiziellen Gesprächskreis führender Köpfe der deutschen Sanitärwirtschaft, abgestimmt. Doch die Tage des eher unverbindlichen Zusammenschlusses sind gezählt. Am 12. Januar wurde in Düsseldorf die Gründung des IndustrieForum Sanitär (IFS) beschlossen. Mit dem IFS soll nun ein Verband entstehen, der die Unternehmen der Sanitärindustrie in Deutschland künftig mit einer Stimme

sprechen lassen will. Fritz-Wilhelm Pahl, derzeitiger DSI-Sprecher, zeigt sich erfreut über die Entwicklung: „Gründung des seit langem erwarteten Verbandes bedeutet für die bestehenden Verbände des Handels und des Handwerks endlich einen verbindlichen, offiziellen Ansprechpartner zu haben. In Zeiten anhaltender Marktschwäche und fortschreitender Veränderungen ist das um so wichtiger“. Durch die Anbindung an die operativen Strukturen des VDMA, der für das IFS lediglich den organisatorischen Rahmen bildet, entsteht aus dem Stand eine leistungsstarke, eigenständige Organisation, die in Wolfgang Burchard einen erfahrenen, Geschäftsführer gefunden hat, der sich in der Branche bereits als AGSI-Geschäftsführer fungiert. Zentrale Zielsetzung des IFS ist die Formulierung gemeinsamer Positionen und deren nachhaltige Vertretung gegenüber Wirtschaft, Politik, Branchenverbänden und Öffentlichkeit. „Bislang fehlte ein klarer Legitimationsanspruch. Jeder



Unter dem IFS-Logo sollen nun die Interessen der Sanitärindustrie koordiniert werden

konnte mit jedem sprechen. Auf diese Weise war eine einhellige Industriemeinung nur selten zu erzielen“, erklärt Burchard und führt weiter aus: „Unsere zentralen Partner in der Sanitärbranche bleiben der Großhandel und das Handwerk. Wir stehen fest zum dreistufigen Vertriebsweg“. Das IFS versteht sich als Markenplattform der Sanitärindustrie und wird sich der Durch-

setzung der Industrie-Marken widmen. Gründungsfirmen sind die Unternehmen Bette, Burgbad, Duravit, Duscholux, Geberit, Grohe, Hansgrohe, Hoesch, Hüppe, Ideal Standard, Kaldewei, Keramag, Keuco, Kermi, Viegener und Villeroy & Boch. Das IFS steht auch weiteren Firmen der Sanitärbranche offen. Die konstituierende Sitzung, in der auch eine verbindliche Satzung erarbeitet werden soll, findet nach der ISH im April statt.

■ SHKG Leipzig Neuer Termin im Frühjahr 2002

Nachdem in der letzten Zeit viel über die Notwendigkeit einer SHK-Messe im Osten Deutschlands diskutiert wurde, gibt es nun einen erneuten Anlauf. Die nächste SHKG Leipzig, Messe für Sanitär, Heizung, Klima und Gebäudeautomation findet vom 23. bis 26. Januar 2002 statt. Veranstaltungsort ist das Leipziger Messegelände. Die Terminverschiebung beschlossen die Leipziger Messegesellschaft als Veranstalter und das Kuratorium der SHKG. Diesem Gremium gehören namhafte deutsche Verarbeiter- und Industrieverbände an.

Der neue Termin entspreche insbesondere Wünschen der Industrie. Im Januar bleibe den Veranstaltern mehr Zeit als zum ursprünglich vorgesehenen Termin im September, um sich über neue Trends und Produkte zu informieren. Zu Jahresbeginn hätten die SHK-Unternehmen zudem die Möglichkeit, bereits in der bevorstehenden Saison von den Messeneuheiten zu profitieren. Außerdem würden im Januar viele Betriebe ihre letzten Entscheidungen über Investitionen fürs laufende Jahr treffen. Gegenwärtig erarbeitet die Messe ein neues Besucherkonzept, das u. a. Direktmarketingaktionen, Reise- und Hotelpakete sowie verschiedene Werbe- und PR-Aktionen vorsieht. Die übrigen SHK-Regionalmessen finden 2002 wieder zu den gewohnten

Jahreszeiten statt. Vom 26. Februar bis 2. März läuft die SHK in Essen. Die IFH Intherm findet vom 10. bis 13. April 2002 in Nürnberg statt. Vom 22. bis 23. November schließt die SHK Hamburg den Reigen der im Jahr 2002 stattfindenden Fachmes-

■ **Viessmann**

Nur noch zweistufiger Vertrieb

Mit 35 inländischen Verkaufsniederlassungen und 15 Regionallägern ist die Vertriebsorganisation von Viessmann auf den traditionell gepflegten zweistufigen Vertrieb, die direkte Zusammenarbeit mit den Heizungsfachfirmen, ausgelegt. Eine Ausnahme bildeten bisher wenige regionale Vertragsgroßhändler, mit denen eine Zu-

sammenarbeit vereinbart war und die einen geringen Teil von Heizungsfachfirmen im dreistufigen Vertrieb mit Viessmann-Produkten belieferten.

Die wichtigsten den Heizungsmarkt beeinflussenden Trends der letzten Jahre, der Strukturwandel von bodenstehenden Kesseln zu Wandheizgeräten sowie die stark angestiegene Nachfrage nach Produkten zur Nutzung von regenerativen Energien wie thermischen Solaranlagen und Wärmepumpen, verändern laut Viessmann die Bedingungen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung.

Zum einen sei die Markteinführung neuer Produktlinien und die Erreichung adäquater Marktanteile gravierend erschwert, wenn die betroffenen Verkäufer auch für andere Marken zuständig seien. Zum anderen stellt eine effiziente Kundenbetreuung

um so höhere fachliche Ansprüche an die Mitarbeiter, je erklärungsbedürftiger die Produkte sind. Deshalb könne ein Vertriebsmitarbeiter nur ein begrenztes Produktspektrum erfolgreich bearbeiten. Beide Punkte würden für eine durchgängige Marktbearbeitung durch den eigenen Vertrieb sprechen.

Aus diesem Grund will der Alendorfer Hersteller auch die bisher von den Großhandelshäusern belieferten Kunden durch die eigene Organisation direkt betreuen. Mit den Großhandelshäusern seien Vereinbarungen über die Beendigung der Zusammenarbeit mit einvernehmlichen Übergangsregelungen getroffen, hieß es in einer Pressemitteilung.

Die von der Änderung betroffenen Heizungsfachfirmen würden von Viessmann und den jeweiligen Großhändlern gemeinsam informiert werden.

■ **Kludi**

Organisation verstärkt

Eine Marketing- und Vertriebsoffensive will die weltweit 1400 Mitarbeiter zählende Kludi-Gruppe starten. „Das Jahr 2001 wird ganz im Zeichen einer qualitativen Aufwertung der Marke Kludi im Produkt- und Dienstleistungsangebot stehen“, erklärte Erich Fuhrer (45), der vor kurzem zum Sprecher der Geschäftsführung ernannt worden war, und in gemeinsamer Verantwortung mit Gerald Ecke (44) Kludi leitet. Franz Scheffer hat den Vorsitz des Beirates der Gründerfamilie übernommen. Die operative Führung des Vertriebs wird künftig von Werner Steffan (41) wahrgenommen. Als Geschäftsleiter Vertrieb Area Mitte ist Steffan für den deutschen und österreichischen Markt verantwortlich. Bevor er



Die Kludi Führungsspitze für den Bereich Marketing und Vertrieb: v.l. Christoph Jansen, Erich Fuhrer und Werner Steffan

zu Kludi kam, war Steffan 20 Jahre lang im Vertrieb von Hansgrohe tätig, zuletzt als Verkaufsleiter Deutschland. Dem neuen Vertriebschef stehen Hubert Goecke (Vertriebsleiter Deutschland), die beiden Regionalleiter Lutz Gruschka (Ost) und Peter Schreck (Süd), sowie Jürgen Saalborn (Leiter Innendienst) zur Seite. Die OEM-Kunden werden von Marc Schulte betreut, Franz Peter Schürholz kümmert sich um den Kundenservice, Detlef Treese um die Bereiche Schulung und Master Point.

Komplettiert wird das neue Management durch Christoph Jansen (36). Als Geschäftsleiter Marketing soll Jansen bei den Vermarktungsaktivitäten für neue Impulse sorgen. Der neue Marketing-Chef gilt ebenfalls als Branchenexperte. Zu Beginn seiner Laufbahn war der Diplom-Kaufmann Produktmanager bei Elco-Klößner und Vailant.

■ **BHKS** **Wirtschaftliche Situation weiter verschlechtert**

Nach Einschätzung des BHKS schlägt sich die anhaltende Rezession in der Bauwirtschaft auch in der TGA-Branche nieder. So hat sich die negative wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2000 weiter fortgesetzt. In Westdeutschland sind immer noch leicht negative Tendenzen zu beobachten, wobei in den nächsten Jahren durchaus ein Ende der konjunkturellen Talfahrt in Sicht ist. In Ostdeutschland ist bisher noch kein Licht am Ende des Tunnels erkennbar.

Die wirtschaftliche Situation hat sich hier auch im Jahr 2000 dramatisch verschlechtert.

Die für die ersten drei Quartale des Jahres 2000 vorliegenden Zahlen bestätigen laut BHKS, daß sich die Schere zwischen Ost- und Westdeutschland nach wie vor nicht weiter geschlossen hat. Die konjunkturelle Entwicklung in den neuen und alten Bundesländern in der TGA-Branche ist sehr unterschiedlich. So sind in Westdeutschland in den ersten drei Quartalen des Jahres 2000 hinsichtlich der Beschäftigtenzahlen (-5,3 %) sowie der Anzahl der geleisteten Arbeitsstunden (-5,6 %) und der Lohn- und Gehaltssumme (-3,3 %) im Vergleich zu den ersten drei Quartalen des Jahres 1999 negative Tendenzen zu beobachten. Beim Gesamtumsatz mußte für den gleichen Betrachtungszeitraum im Vergleich zum Vorjahr nach einem leichten Plus im Jahr 1999 (+1,3 %) erneut eine leichte Abnahme von 1,0 % hingenommen werden.

In Ostdeutschland hält die konjunkturelle Talfahrt in der TGA-Branche nunmehr seit vier Jahren an. Hier sind seit 1998 Rückgänge mit zweistelligen Raten zu verkräften. Die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung der Branche wird laut BHKS entscheidend davon abhängen, mit welcher zeitlichen Verzögerung sich die gesamtwirtschaftlich durchaus positiven Tendenzen auf die Baukonjunktur und somit auf den Technischen Anlagenbau auswirken werden. Weitere positive Impulse sind von

der neuen Energieeinsparverordnung sowie den seitens der Bundesregierung angekündigten Fördermaßnahmen im Bereich Energieeinsparung zu erwarten. Für Westdeutschland sei daher von einem vorsichtigen Optimismus bezüglich der künftigen wirtschaftlichen Situation auszugehen. In Ostdeutschland hingegen sei der Marktberichtigungsprozeß noch nicht abgeschlossen. Die rezessiven Tendenzen dürften hier auch 2001 weiter anhalten.

■ **Rottal-Inn** **Europäischen Solarpreis erhalten**

Als einzige Gebietskörperschaft wurde in Berlin der Landkreis Rottal-Inn mit Bruni Mayer als Landrätin für die Aktion „Rottaler Sonnenwende“ durch Euro-solar mit dem Europäischen Solarpreis 2000 ausgezeichnet.



Europäischer Solarpreis für Rottal-Inn (v. l.): Innungs-Obermeister Josef Straßl, Eurosolarpräsident MdB Hermann Scheer, Landrätin Bruni Mayer, Eurosolar-GF Irm Pontenagel, Alfons Sittinger, Landratsamt Rottal-Inn

MdB Hermann Scheer, Präsident von Eurosolar und Träger des Alternativen Nobelpreises, betonte in seiner Laudatio, daß der Landkreis gezeigt habe, wie man eine Sache zum Erfolg bringe, ohne viel Geld hineinstecken. Das Landratsamt habe durch eine Kooperation zwischen Amt, Umweltverbänden und Handwerkern das Projekt der „Rottaler Sonnenwende“ auf eine breite Basis gestellt und erreicht, daß bereits über 11 000 m² Kollektorfläche im Landkreis aufgestellt wurden.

■ **Verbändefusion** **Bundesverband Schwimmbad und Wellness gegründet**

Die aktuelle Marktentwicklung der Schwimmbad- und Freizeitechnik – getragen von dem Megatrend Wellness – forderte auch eine Neuausrichtung der beiden Branchenverbände BFST und BSSW. Ergebnis: Am 7. Dezember 2000 fand die Verschmelzung der beiden Verbände durch Neugründung des Bundesverbandes Schwimmbad und Wellness (BSW) in Bonn statt (ca. 250 Mitgliedsunternehmen). Zum ersten BSW-Präsidenten wurde Guido Rengers (43), Geschäftsführer der Riviera Pool Fertigschwimmbad GmbH, gewählt.

Der Trend zum eigenen Pool sei laut BSW in Deutschland ungebrochen. Während 1999 rund 25 000 Neuanlagen entstanden,

entschieden sich in diesem Jahr 28 000 private Kunden für ein eigenes Schwimmbad. Da immer mehr Kunden produktübergreifende ganzheitliche Freizeit- und Wellnessanlagen wünschen (z. B. Dampfbad, Whirlpool,

Sauna oder Solarium), bietet die Schwimmbadbranche ein von Jahr zu Jahr wachsendes Produktangebot.

Noch einige Zahlen zum Markt: 1999 existierten rund 625 000 private Schwimmbäder. Die Zahl der öffentlichen Bäder belief sich auf rund 2000 Hallenbäder, rund 2900 Freibäder sowie ca. 1820 Schulhallen und Lehrschwimmbäder. Darüber hinaus gibt es derzeit rund 3400 Hotelschwimmbäder und rund 2250 Schwimmbäder in Gemeinschaftsanlagen

■ Keramag Kundendienst-Sammelnummern

Im Rahmen des Ausbaus des Keramag-Kundendienstes auf bundesweit 36 kundennahe Service-Stationen wurde bei dem beauftragten Kooperationspartner

Servico ein neuer zentraler Fax-Anschluß (0 91 41) 99 75 60 zur Annahme und Bearbeitung von Reklamationen aus dem Kreis der Vertriebspartner eingerichtet. Für fernmündliche Kontaktaufnahmen und Abstimmungen steht seit Januar 2001 die Telefon-Sammelnummer (0 91 41) 9 97 50 zur Verfügung.

■ Otto Kamp Technologiezentrum eröffnet

Die Otto Kamp GmbH beschäftigt sich seit 20 Jahren mit der Erhaltung von Trinkwassersystemen, Spülung, Reinigung und Versiegelung von Trinkwassersystemen sowie deren Reinhaltung auf mechanischer Basis. In dem neuen Technologiezentrum in 73835 Rudersberg soll die Forschung und Entwicklung verbessert werden. Ein speziel-

ler Versuchsraum ermöglicht praxisbezogene Vorgänge zur Reinhaltung von Trinkwassersystemen.

Ein Schulungsraum für Kunden und jegliche Betreiber von Trinkwassersystemen wurde im Original nachgestellt. Anhand durchsichtiger Wasserleitungen kann die Spülung, Reinigung und Versiegelung von Trinkwassersystemen gezeigt werden. Prophylaktische Systeme zur Reinhaltung werden praxisnah vorgeführt. Weitere Infos per Telefon (0 71 83) 93 81 00 oder übers Internet www.ottokamp.com

■ B.A.U.M. Multiplikator für Solarenergie

Beim bundesweiten Wettbewerb SolarSchulen 2000 wurden 100 Schulen für herausragende Ener-

giesparmaßnahmen und ein überzeugendes didaktisches Konzept zur Einbindung des Themas Solarenergie in den Unterricht ausgezeichnet. Belohnt wurden sie dafür mit Fördergeldern in Höhe von jeweils maximal 15 000 DM.

Mit tollen Ideen, wie zum Beispiel die Ausgabe von Solaraktien an die Elternschaft, konnten die Schulen zusätzlich insgesamt 1,2 Millionen Mark für ihre neuen Solaranlagen aufbringen. Derzeit werden an den Schulen die ersten Anlagen installiert. Durch die starke Multiplikatorrolle der Schulen erhoffen sich die Initiatoren einen langfristigen positiven Effekt bei der Verbreitung der Solarenergie. SolarSchulen 2000 wurde von der Allianz Umweltstiftung und dem Bundesdeutschen Arbeitskreis für Umweltbewußtes Management e. V. (B.A.U.M.) ins Leben gerufen.



LEIPZIGER MESSE

Messen nach Maß!

SHKG Leipzig – Ihre Chance 2002!

Die SHKG Leipzig 2002 ist die einzige und wichtigste Messe für Sanitär, Heizung, Klima und Gebäudeautomation des kommenden Jahres im Osten Deutschlands. Nur hier treffen Sie alle Entscheider der Branche, finden Sie beste Kontakte zu potenziellen Neukunden und erleben Sie neueste Trends, Produkte und Innovationen. Wir erwarten Sie in Leipzig!



Messe für Sanitär,
Heizung, Klima und
Gebäudeautomation

23. bis 26. Januar 2002

Senden Sie mir weitere Informationen für

Aussteller Besucher

Vorname, Name _____
 Funktion _____
 Firma _____
 Straße/Nr. _____
 PLZ/Ort _____
 Tel./Fax _____

Einfach Coupon ausfüllen und schicken an:
 Leipziger Messe GmbH, Projektteam SHKG, Postfach 100 720, D-04007 Leipzig,
 Fax: (03 41) 6 78-82 12 – oder Infos telefonisch abfordern: (03 41) 6 78-82 10.

www.shkg-leipzig.de

■ Solarkampagne Gute Karten für die Sonne

Ob sich Marcel Reich-Ranicki im „Literarischen Quartett“ mit dem neuesten Druckerzeugnis der Umweltbehörde befassen wird, ist noch unklar. Sicher ist jedoch, daß bald in vielen Kinderzimmern die Solarenergie Einzug halten wird. Und zwar in Form eines Quartett-Spiels, das auf 32 Spielkarten die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der Sonnenenergie zeigt und für deren Nutzung wirbt. Entwickelt wurde das Spiel von der Umweltbehörde Hamburg, eingesetzt wird es von der bundesweiten Kampagne „Solar – na klar!“. Das Spiel ergänzt das umfangreiche Angebot an Werbemitteln, die „Solar – na klar!“ Handwerkern, Architekten, Solarherstellern und anderen Fachgruppen für ihre Werbung und Kundenbindung bereitstellt.



Interessantes Werbemittel für den Solarbereich: das Solar-Quartett

Auf der gemeinsamen Pressekonferenz am Eröffnungstag der SHK Messe Hamburg unterstrichen Hamburgs Umweltsenator Alexander Porschke und Dr. Maximilian Gege, Geschäftsführender Vorstand des Bundesdeutschen Arbeitskreises für Umweltbewußtes Management e. V. (B.A.U.M.), das gemeinsame Ziel, verstärkt für die Nutzung der Solarenergie zu werben. Das Solar-Quartett kann bei „Solar – na klar!“ bestellt werden. Der Preis liegt, abhängig

von der Bestellmenge, zwischen 1,80 und 3,10 DM je Spiel (zzgl. MwSt.). Weitere Infos: B.A.U.M./„Solar – na klar!“, Solar-Quartett, 20259 Hamburg, Telefon (0 40) 49 07 14 90, Telefax (0 40) 49 07 14 99.

■ KSB Servicenetze enger geknüpft

Mit der Übernahme der Uder Elektromechanik GmbH, Friedrichsthal, baut die Frankenthaler KSB Service GmbH ihr Netz an Reparaturstützpunkten in Deutschland weiter aus. Der Mitte November akquirierte ergänzt mit seinem elektromechanischen Dienstleistungsangebot das KSB-Servicespektrum im Bereich elektrische Antriebe. Die KSB Service GmbH verfügt damit über 17 deutsche Standorte. Von dort aus sind insgesamt 600 Beschäftigte im Dienst-

leistungsgeschäft tätig. Europaweit hat sich das Unternehmen in diesem Jahr durch Zukäufe und Neugründungen in Frankreich, Großbritannien und Italien neue Zentren für den Ausbau seines Dienstleistungsgeschäftes geschaffen. Im Servicegeschäft sieht KSB ein starkes Wachstumspotential.

■ Initiativkreis Erdgas Gas-Brennwert- Heizungen immer beliebter

In Deutschland ist laut Initiativkreis Erdgas & Umwelt das Bewußtsein für Umweltschutz und Energiesparen deutlich gestiegen. Besonders sparsame Heizungen wie Gas-Brennwert-



Geräte setzen sich immer mehr durch. 220 000 Haushalte investierten 1999 in diese moderne Technik. Das waren 22 % mehr als im Vorjahr.

Für das Jahr 2000 rechnet der Initiativkreis damit, daß sich rund 250 000 Haushalte für eine Gas-Brennwert-Heizung entschieden haben. Insgesamt wurden bisher weit über 1 Million dieser energiesparenden Geräte verkauft. Rund 40 % der bisher verkauften Geräte sind Wandgeräte.

■ Baumärkte Moderates Wachstum

Wie die Auswertung des monatlich im Auftrag des Bundesverbandes Deutscher Heimwerker-, Bau- und Gartenfachmärkte e.V. (BHB), Bonn, durchgeführten DIY-Panels für die ersten neun Monate zeigt, entsprach die Umsatzentwicklung der deutschen Bau- und Heimwerkermärkte nicht den Erwartungen des ersten Halbjahres. Nach einem steilen Anstieg zu Beginn des Jahres bewegte sich der Umsatz im Sommer nach unten. Der Gesamtumsatz der Bau- und Heimwerkermärkte mit über 1000 m² Verkaufsfläche beläuft sich in dem betrachteten Zeitraum auf rund 25 Milliarden DM, das

entspricht einer bereits 1999 prognostizierten Umsatzsteigerung von 3 %.

■ Veranstaltung 5. Passivhaus Tagung

Bei der Passiv-Haus 2001: 5. Passivhaus Tagung werden vom 16. bis 17. Februar 2001 im CCB – CongressCentrum Böblingen unter anderem erste konkrete Erfahrungen und Ergebnisse im Zusammenhang mit dem Projekt Kassel Marbachshöhe vorgestellt. Neben dem Projekt werden Fachleute allgemein über den Stand des energie-effizienten Bauens und Sanierens auch in Verbindung mit dem Kostenaspekt diskutieren, ebenso über die rasanten Entwicklungen im Bereich der Haustechnik und über die Notwendigkeit der Qualitätssicherung. Anhand zahlreicher weiterer gebauter Beispiele wird der Stand der Entwicklung dokumentiert. Parallel zur Tagung bietet die dreitägige Ausstellung für energie-effizientes Bauen aktuelle Informationen rund um die Verbesserung der Energie-Effizienz. Weitere Infos per Telefon (0 71 21) 93 75 20 oder im Internet www.energie-server.de

■ Unterfranken SHK-Kundendienst- techniker

Der SHK-Kundendiensttechniker bietet Monteuren mit einer gezielten Ausbildung die Mög-

lichkeit, ihre praktische Qualifikation unter Beweis zu stellen und sich mit einem abgestimmten Kursinhalt einer Prüfung zu unterziehen. Die Innung Schweinfurt–Main–Rhön ist die „Anerkannte Zertifizierte Schulungsstätte des ZVSHK“ für den Regierungsbezirk Unterfranken, die den Kundendiensttechniker schulen darf. Wobei der Teilnehmerkreis nicht auf diese Region beschränkt ist. Der Kurs beginnt am 9. März und endet am 23. Mai 2001; Anmeldeschluß ist der 1. März. Der Kursinhalt wird in 240 Unterrichtsstunden an sieben Wochenenden freitags und samstags sowie in drei Blockwochen Montags bis freitags vermittelt. Eine kostengünstige Unterkunft wird von der Innungsgeschäftsstelle vermittelt. Die vom ZVSHK festge-

legte Kursgebühr beträgt 2900 DM. Informationen und Anmeldungen: Josef Bock, 97424 Schweinfurt, Telefon (0 97 21) 47 15 26, Telefax (0 97 21) 47 15 29, eMail: shk-innung.swmr@arcormail.de

■ **Ruhrgas** **Professoren-Fachtagung in Münster**

Die diesjährige Professoren-Fachtagung der Ruhrgas AG machte deutlich, wie eng Wirtschaft und Lehre miteinander verzahnt sind. Die am 8. und 9. Dezember 2000 in Münster diskutierten Themen umrissen Aufgabenfelder, die gegenwärtig von der Gaswirtschaft in Forschung und Entwicklung sowie marktpolitisch angegangen wer-

den. Dietrich Berthold, Abteilungsleiter Marktpartner bei Ruhrgas, begrüßte die 70 Tagungsteilnehmer. Sechs Fachvorträge (u. a. zur Brennstoffzelle, Diffusions-Absorptions-Wärmepumpe, EnEV und zum Gasmarkt) gaben den Hochschulvertretern Gelegenheit, sich aus erster Hand zu informieren und dabei auch kritische Aspekte der Zusammenarbeit zwischen Industrie und Lehre anzusprechen.

■ **Remeha** **Schulungstermine**

Auch im Jahr 2001 finden wieder in 71149 Bondorf (Raum Herrenberg) für Kundendiensttechniker praxisorientierte Remeha-Brennwertkesselschulun-

gen statt (9–17 Uhr). Zur Auswahl stehen verschiedene Termine für jeweils max. 10 Teilnehmer. Weitere Infos unter Telefon (0 74 57) 6 91 10, Telefax (0 74 57) 6 91 91.

■ **SKZ** **Schulungen**

Neben Fachtagungen bietet das Kunststoff-Zentrum Schulungen für Verarbeiter von Kunststoffrohren an. Diese Lehrgänge, mit praktischem und theoretischem Inhalt sind speziell für Facharbeiter, Meister und Techniker konzipiert. Informationen sind erhältlich bei: Süddeutsches Kunststoffzentrum SKZ, 97082 Würzburg, Telefax (09 31) 4 10 41 77, eMail: info@skz.de