

American Standard Meloh, Jado und Ideal-Standard unter einem Dach

Die American Standard Companies Inc. gab jetzt die Übernahme des Iserlohner Küchen- und Badarmaturenherstellers Meloh Armaturen GmbH bekannt. Derzeit produziert und vertreibt American Standard in Deutschland Sanitärarmaturen, Sanitärkeramik und Acrylprodukte unter den Marken Ideal-Standard, Jado und Ceramica Dolomite. Mit der Übernahme will American Standard seine Marktposition für Sanitärarmaturen in Deutschland weiter ausbauen sowie Meloh zum Küchenspezialisten für Deutschland und die Exportmärkte machen. So Wilfried Delker, Vizepräsident und Geschäftsführer der American Standard Worldwide Fittings Group. Außerdem sollen die sich ergänzenden Produktlinien von Jado und Meloh die Präsenz im höherwertigen Armaturenssegment verstärken. Meloh bleibt weiterhin operativ unabhängig. Nach Aussage von American Standard werden mit der Übernahme sowohl im Produktions- wie auch im Beschaffungsbereich Synergieeffekte erwartet, die vor allem Meloh zugute kommen sollen. Unter anderem wird Ideal-Standard in Zukunft bestimmte Teile für Meloh zu liefern.

Der Küchen- und Badarmaturenhersteller Meloh ist seit 85 Jahren in Deutschland tätig. In jüngster Vergangenheit konnte das Unternehmen sein Produktangebot erweitern und bietet nun auch Badarmaturen im Luxussegment an. Die Unternehmensgruppe American Standard hat in Deutschland 20 Produktions- und Geschäftsstandorte, mit einem Umsatz von ca. 2 Milliarden DM und beschäftigt 4850 Mitarbeiter. Der weltweite Her-

steller ist mit der Marke Trane in den USA ein führender Lieferant und Dienstleister von zentralen Klima- und Belüftungssystemen für Büros, öffentliche Gebäude sowie den Wohnungsbau. Gemeinsam mit Ideal-Standard ist das Unternehmen weltgrößter Hersteller von Sanitärprodukten und mit Wabco ein führender Lieferant von elektronischen Brems- und Kontrollsystemen für Schwertransporter und Busse. Der Konzern beschäftigt ca. 57 000 Mitarbeiter in 34 Ländern.

Jörger Ebert neuer Verkaufsleiter Bayern

Die Firma Jörger aus Mannheim hat die Verkaufsgebiete neu aufgeteilt. Seit dem 1. Januar 2001 hat Lothar Ebert als neuer Verkaufsleiter Bayern die Verant-



wortung für Vertrieb und Service von Jörger übernommen. Er ist seit seiner Ausbildung zum Gas- und Wasserinstallateur sowie Fachkaufmann im Vertrieb tätig. Durch seine langjährige Außendiensttätigkeit in der Sanitär- und Heizungsbranche verfügt er über ein fundiertes Fachwissen.

Duravit In der Türkei aktiv

Die Duravit AG mit Stammsitz in Hornberg wird die internationalen Aktivitäten nun auch auf die Türkei ausweiten. „Duravit Turkey“ ist seit 1. 1. 2001 offi-



Unternehmensübergabe: Hans Streif und Bee-Chef Wolfgang Layer

ziell als Firma eingetragen und ging aus der Zusammenarbeit mit dem türkischen Sanitärhersteller Prima in Istanbul hervor. 75 % der Anteile hält die Duravit AG, die restlichen 25 % hält Müfit Ülke, bisheriger Inhaber von Prima. Müfit Ülke und Muhtar Turan, die beide über umfangreiche Kenntnisse in der Vermarktung und Produktion von Sanitärkeramik verfügen, werden das operative Geschäft bei Duravit Turkey führen. Noch im Januar erfolgt die Inbetriebnahme einer neuen Fabrik. Die neue Gesellschaft wird neben den bisherigen Prima-Modellen auch Duravit-Modelle produzieren; zunächst ist eine Kapazität von 250 000 Großteilen pro Jahr vorgesehen.

TAS Bee kauft Streif

Mit dem Verkauf der Streif Brandschutz AG in Chur und ihrer Handelsniederlassung in Lugano am 1. 1. 2001 hat sich Unternehmerpersönlichkeit Hans Streif im Alter von 80 Jahren in den Ruhestand verabschiedet. Nachdem er das Fertighausunternehmen Streif mit 6000 Mitarbeitern 1980 an die Hochtief AG in Essen veräußert hatte, begann er mit der Entwicklung und Einführung der Brandschutzventile, dem heutigen TAS-Armaturen-Programm. Dabei hat der agile Unternehmer in den letzten 20 Jahren über 50 DVGW-Zulassungen erwirkt. Zudem hielt die neue Ventiltechnik Einzug in die Normung.

Neuer Eigentümer ist die Firma G. Bee Apparatebau GmbH & Co Vertriebs GmbH aus Bietigheim-Bissingen, die einen Jahresumsatz von ca. 20 Millionen DM tätigt. Der Hersteller von Gaskugelhähnen produziert u. a. für Weishaupt, Kromschroder sowie Dungs und hat auch bisher schon Ventile für Streif hergestellt. Bee wird das TAS-Produktprogramm weiter unter dem Markennamen Streif vertreiben. Zum 1. 4. 2001 soll die Auftragsabwicklung endgültig an den Bietigheimer Hersteller übertragen sein.

Rennergy Partnerkonzepte fürs Handwerk

Daß Zeitgeist und Ideenreichtum seine Tugenden sind, bewies Alfons Renn schon vor zehn Jahren. Damals entwickelte der 42jährige mit seiner Firma Alfons Renn GmbH bereits regenerative Umwelttechniken wie Solar, Scheitholzfeuerungen, Speicher- und Regeltechnik. Seit vier Jahren beschäftigt sich der Buchenberger auch mit zukunftsträchtigen Pellet- und Hackschnitzelheizungen. Das Konzept des mutigen Umweltmanagers ging auf: In nur zwei Jahren steigerte er seinen Umsatz um das dreifache. Weil der Mann mit den zwei Meistertiteln (Elektroinstallateur, Zentralheizungs- und Lüftungsbauer) nach eigenen Angaben „jeden Morgen mit tausend neuen Ideen aufsteht“, begab er sich nun auf ein neues Terrain: Er gründete die Firma Rennergy Systems AG mit Sitz in Buchenberg/Allgäu, Telefax (0 83 78) 92 36 29. Ziel des franchiseähnlichen Konzeptes für Hei-

zungsbauer ist es, als Systemanbieter auf dem regenerativen Markt die hochwertigsten Produkte in jedes individuelle Energie-System sinnvoll, einfach und kompatibel einzusetzen. Vorreiter dieser Aktiengesellschaft war der im Jahre 1997 gegründete Großhandel Realtec. Er ermöglichte den Vertrieb der Produkte an andere Heizungsbauer sowie den Vertrieb eigener Produkte. Die im Dezember 2000 eingetragene Aktiengesellschaft vereint nun das komplette System vom Hersteller über den

Gütesiegel „Komfort & Qualität“ ausgezeichnet worden. Prüfkriterien waren Sicherheit, Zugänglichkeit, Bedienungs- und Reinigungsfreundlichkeit. Die „Vitalis“-Waschtische, die in den Größen 65 x 60 und 55 x 55 cm erhältlich sind, wurden in puncto Sicherheit auf die Gefahr des Abgleitens, Überlauf, Formgebung und Quetschgefahr untersucht. Bei dem Oberpunkt Zugänglichkeit für ältere und behinderte Menschen stand die Dimensionierung im Mittelpunkt. Dazu gehören die Erreichbarkeit

Ulrike Conrady-Weber (TÜV Rheinland) bei der Übergabe des TÜV-Zertifikates an Carl Burkard, Vertriebsvorstand der Keramag AG



Systemanbieter, also die Rennergy Systems AG, bis zum Heizungsbauer. Das Konzept sieht vor, daß sich Handwerkerbetriebe mittelfristig an der Aktiengesellschaft beteiligen können. Der Geschäftsmann aus Buchenberg fing klein an. 1984 gründete er mit 2000 Mark Startkapital und einem Existenzgründerdarlehen von 10 000 Mark einen Einmann-Betrieb. Derzeit beschäftigt die Rennergy Systems AG rund 35 Mitarbeiter.

der Armaturen, die Unterfahrbarkeit und die Kniefreiheit für Rollstuhlfahrer. Bei der Bedienungsfreundlichkeit kommt es auf die Größe und Gestaltung von Ablageflächen an. Die TÜV-Zertifizierung umfaßt auch wiederkehrende Fertigungsüberwachungen im Herstellerwerk.

**■ Keramag
TÜV-Zertifikat für
Vitalis-Waschtische**

Die für den barrierefreien Einsatz konzipierten „Vitalis“-Waschtische von Keramag sind vom TÜV Rheinland und der Gesellschaft für Gerontotechnik (GGT) zertifiziert und mit dem

**■ Abwasser
Biologische Waffen
gegen schlechte
Gerüche**

Bakterienkulturen werden routinemäßig zur Reinigung von Abwässern in Kläranlagen eingesetzt. Mit einem neu patentierten Cocktail aus Bakterien will die US-amerikanische Firma IPTC In-Pipe Technology Company aus Wheaton, Illinois, künftig auch Geruchsbelästigungen durch Abflußrohre und Kanalisationsanlagen ausschalten. Wie das Wissenschaftsmagazin New Scientist berichtet, setzt die Firma dem Abwasser 10 bis 14 verschiedene Bakterienarten zu,

Das Wichtigste zuerst

- individuelle Einzelanfertigung
- Problemlösungen
- eigene Glasproduktion
- auf Wunsch Aufmaß- und Montage-service deutschlandweit

**Wir vertreiben direkt ans Handwerk
und an den Sanitär-Einzelhandel**

Alois Heiler GmbH
Kirnacher Str. 21
68753 Waghäusel
Telefon 0 72 54 / 93 22-0
Telefax 0 72 54 / 93 22-60
info@heiler-glasduschen.de
http://www.heiler-glasduschen.de

Heiler

Quasitop® in GMA

© Bauvertrieb.de 2001 / 1200

die organische Stoffe abbauen. Sie entziehen damit natürlich vorkommenden Bakterien, die durch die Zersetzung von schwefelhaltigen organischen Substanzen für den Geruch von „faulen Eiern“ verantwortlich sind, die Lebensgrundlage.

In Tests rüstete das Unternehmen Kanalisationsrohre in regelmäßigen Abständen mit Dosiereinheiten aus, die laufend Bakterien ins Abwasser abgaben. „Alle unsere Bazillen kommen von Natur aus in der Kanalisation vor, allerdings nur in geringen Zahlen. Wir verstärken lediglich Bakterien, die sich bereits dort befinden, so daß sich ‚böse‘ Bakterien beherrschen lassen“, so Dan Williamson, Gründer der Firma IPTC. Nach Aussage des Unternehmens verkonsumieren die Bakterien über die Hälfte der festen Stoffe im Abwasser, noch bevor die eigentliche Kläranlage erreicht

wird. Da sie die Entstehung von Schwefelsäure verhindern, stoppen sie außerdem die Korrosion der Kanalrohre.

■ **Schalke 04** **Vorbildlicher** **Sanitär-Komfort**

Welche Anforderungen stellen die Fußball-Fans an das Stadion der Zukunft? Eine bundesweite Befragung hat ergeben, daß zeitgemäßer Sanitärkomfort mit 93 % der Nennungen – hinter der Sicherheit – auf Platz 2 der Wunschliste rangiert. Maßstäbe in diesem Bereich wird die derzeit im Bau befindliche neue „Arena auf Schalke“ setzen, die im Hinblick auf die Erfüllung zeitgemäßer Besucheransprüche konzeptionell schon heute als richtungsweisend gilt. Der 358 Millionen DM teure Neubau, der 61 000 Zuschauern Platz bieten

wird, trägt dabei auch den großen und kleinen menschlichen Bedürfnissen der Stadionbesucher Rechnung. Das gilt gleichermaßen für die Quantität wie die Qualität der Wasch- und Toilettenräume. Insgesamt 36 Herren- und 32 Damen-Toilettenanlagen sowie sieben barrierefrei gestaltete Sanitärräume stellen von allen Zuschauerplätzen aus kurze Wege sicher und verhindern längere Wartezeiten. Konkret werden 270 Waschtische und Armaturen, 362 Urinale, 400 4,5-l-Wasserspar-WCs der Serie „Renova Nr. 1“ sowie je acht behindertengerechte „Vitalis“-Waschtische und -WCs installiert. Weitere Informationen über das Großprojekt können via Internet (www.arena-auf-schalke.de) abgerufen werden. Im Rahmen einer über die Belieferung hinausgehenden Vereinbarung hat sich die Keramag AG entschlossen, den FC Schal-

ke 04 als Sponsor zu unterstützen. Der Vertrag, der zunächst eine Laufzeit bis 2003 hat, umfaßt Marketing-Kooperationen und die Nutzung von VIP-Logen durch den Hersteller.

■ **NO₂-Konzentration** **Gute Wärmedämmung** **verursacht Mief**

Die Konzentration von Luftschadstoffen kann in Innenräumen ein höheres Niveau erreichen als im Freien. Zu diesem Ergebnis kommen jetzt Wissenschaftler der britischen University of Bradford. Mit Hilfe eines speziellen Computermodells stellten Mike Ashmore und sein Team vom Department of Environmental Sciences (www.brad.ac.uk/acad/envsci/envisci.htm) fest, daß durch Kochen und Rauchen kurzfristig Konzentrationen an Stickstoffdioxid (NO₂) in

Wohnungen auftreten können, die wesentlich größer sind als der NO₂-Gehalt in der Außenluft. Dabei lag das Schadstoffniveau um so höher, je weniger Luftaustausch im Gebäude stattfand. Was insbesondere bei Energiesparhäusern mit guter Wärmedämmung der Fall sei. „Menschen verbringen die meiste Zeit in Gebäuden und nicht im Freien und können dadurch zu Hause, in Fahrzeugen und in Gaststätten hohen Luftschadstoffkonzentrationen ausgesetzt sein. Unsere Arbeit zeigt, daß Personen durch Schadstoffquellen in Innenräumen genauso beeinträchtigt werden können wie durch den Schadstoffausstoß von Fahrzeugen und Kraftwerken, dem aber bisher die meiste Aufmerksamkeit gewidmet wurde“, berichtet Mike Ashmore. Das zur Untersuchung eingesetzte Computermodell soll Fachleuten künftig dabei behilf-

lich sein, die Wirksamkeit von Maßnahmen zur Senkung von Luftschadstoffen in Innenräumen und im Freien festzustellen.

■ **Heinemann** **Jetzt auch** **Wärmepumpen**

Die Heinemann GmbH, Spezialist für die mechanische Wohnungslüftung, bietet jetzt auch Elektro-Wärmepumpen für die Heizung und Warmwasserbereitung an. Das Programm umfaßt anschlussfertige Seriengeräte bis 30 kW Heizleistung, die Erdreich, Grundwasser oder die Gebäude-Fortluft als Wärmequelle nutzen. Entsprechende Systemkomponenten wie Erdkollektoren, Erdwärmesonden, Plattenwärmetauscher sowie Warmwasser- und Pufferspeicher sind verfügbar. Vertriebspartner ist die GC-Gruppe mit all ihren

Großhandelshäusern in Deutschland.

■ **Biogasanlagen** **Verdopplung in zwei** **Jahren**

Die derzeit 1000 Biogasanlagen könnten sich in den nächsten zwei Jahren verdoppeln. Diese Ansicht des Fachverbandes Biogas (www.biogas.de) teilte der Parlamentarische Staatssekretär bei der Bundesministerin für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft (www.bml.de), Gerald Thalheim, anlässlich eines Parlamentarischen Abends in Berlin mit. Biogas besitze ein hohes Ausbaupotential. Dieses ehrgeizige Ziel sei im Sinne der Bundesregierung, die eine Verdopplung des Anteils erneuerbarer Energien an der Energieversorgung bis zum Jahr 2010 anstrebe, erklärte Thalheim. Er

wies darauf hin, daß die Bundesregierung dafür wichtige Weichen gestellt habe, um die erneuerbaren Energien deutlich voranzubringen. So seien mit der Reform des Energiewirtschaftsgesetzes die Rahmenbedingungen für diese Energien einschließlich Biogas verbessert worden. In Brüssel sei erreicht worden, daß Biomasse als nachwachsender Rohstoff auf stillgelegten Flächen unter Beibehaltung der vollen Flächenprämie angebaut werden kann. Vorteilhaft für die Biogasanlage sei dabei, daß diese Biomasse in der hofeigenen Biogasanlage verwertet werden dürfe.

Die Bundesregierung habe darüber hinaus ihr Programm zur Förderung von Forschungs-, Entwicklungs- und Demonstrationsvorhaben bei nachwachsenden Rohstoffen so angepaßt, daß auch Vorhaben zur Energiegewinnung aus Biogas einbezogen

werden können. Mit dem Erneuerbare-Energien-Gesetz sei die Vergütung für Strom aus Biomasse spürbar angehoben und somit der Anreiz für Stromerzeugung aus Biomasse verbessert worden. Wichtig sei auch das „Marktanreizprogramm erneuerbare Energien“, für das die Bundesregierung über einen Zeitraum von fünf Jahren insgesamt eine Milliarde DM Fördermittel vorgesehen habe. Bis Ende des vergangenen Jahres seien im Rahmen dieses Programms bereits Förderzusagen für Biogasanlagen mit einem Fördervolumen von 78 Milliarden DM erteilt worden. Um die beträchtlichen Biogaspotentiale besser ausschöpfen zu können, wolle die Bundesregierung zudem bei der anstehenden Änderung des Energiewirtschaftsrechtes die Möglichkeit der Biogaseinspeisung in Gasnetze eröffnen.

Empfehlung Richtige Temperatur

In so manchem Schlafzimmer ist im Winter das offene Fenster ein beliebter Streitpunkt. Die DIN 4701 legt die Norm-Innentemperatur fest. In der Praxis läßt sich jedoch zusätzlich Energie sparen, indem man in einigen Räumen die Temperatur leicht absenkt: Pro gesenktem Grad spart man im jeweiligen Raum 6 % Energie ein. Doch die Temperatursenkung muß sich in einem bestimmten Rahmen bewegen. So ist besonders im Badezimmer darauf zu achten, daß es ausreichend warm ist. Bei Temperaturen unter 22 Grad ist hier die Erkältungsgefahr höher und das Behaglichkeitsgefühl der meisten Menschen beeinträchtigt. Im Schlafzimmer reichen 16



Endverbraucherempfehlung des Initiativkreises Erdgas & Umwelt

bis 17 Grad für einen gesunden Schlaf aus. Im Wohn- und Kinderzimmer gehen die Ansichten über die optimale Temperatur auseinander. Im Durchschnitt sollte sie hier bei 20 Grad liegen. Vor allem ältere Menschen haben oft das Bedürfnis nach mehr Wärme. In der Küche reichen 18 Grad aus. Beim Kochen entsteht zusätzlich Wärme. Zudem stellt der Mensch mit seinen Körpertemperatur selbst eine Wärmequelle dar. In kleinen Räumen, oder wenn viele Menschen zusammenkommen, merkt man das deutlich. Für Treppenhäuser sind 10 Grad angemessen.

VDI-Studie Immer mehr selbstständige Ingenieure

Immer mehr Ingenieure gehen in die Selbständigkeit. Gründe dafür sind unter anderem Veränderungen am Arbeitsmarkt und Outsourcing. Der VDI Verein Deutscher Ingenieure legt nun hierzu Zahlen vor. In einer

Studie ermittelte der VDI in Deutschland Umsätze, Gewinne, Kosten sowie die Höhe der Tagessätze und die Formen der Selbständigkeit.

Selbständige und freiberufliche Ingenieure erwirtschafteten im Durchschnitt 600 000 DM im Jahr, bei einem persönlichen Gewinn von 130 000 DM. Dies sind Durchschnittswerte, die durch besonders erfolgreiche Unternehmen „geschönt“ sind. Nicht wenige Ingenieure müssen mit deutlich geringeren Überschüssen auskommen. Die Tagessätze liegen in der Regel zwischen 800 und 1200 DM. Kleine Büros arbeiten sogar für 200 DM am Tag. Der oft hinter vorgehaltener Hand angeführte Tagessatz von 3000 DM bildet eher die Ausnahme. Die Aufträge der freiberuflichen und selbständigen Ingenieure kommen meist aus der Privatwirtschaft, nur 18 % aus dem öffentlichen Wirtschaftssektor.

Weitere Ergebnisse: 58 % der Ingenieure unterhalten ein Einzelbüro, 9 % arbeiten in einem Gemeinschaftsbüro; 37 % der Gesamtkosten sind Personalkosten, 49 % sind Sach- und sonstige Kosten, die Raumkosten haben einen Anteil von nur 14 %. Selbständige haben es schwer, wieder als Angestellte in einen Betrieb zurückzukehren. Des-

halb sollte die Selbständigkeit gut vorbereitet sein. Die Ergebnisse sind im VDI-Gehaltsreport 30 veröffentlicht.

Hansa Schulungsseminare

Die Hansa Metallwerke AG bietet auch in diesem Jahr wieder in ganz Deutschland Seminare an. Im Seminar „Der Servicetechniker als Berater und Verkäufer“ lernen interessierte Fachhandwerker, wie sie ihr Potential als Verkäufer nutzen können. „Erfolgreiche Planungs- und Argumentationshilfen für Ausstellungsberater“ vermittelt den Seminarteilnehmern Argumentationssicherheit im Umgang mit den Kunden. Die Schulung „Wege zur besseren Kundenberatung“ soll gezielt auf das Gespräch mit dem Kunden vorbereiten, um die Kundenberatung zu optimieren. Die Seminare „Technik und Verkauf für Frauen“ vermittelt in Sanitärbetrieben tätigen Frauen verkäuferische Fähigkeiten und technisches Know-How. Nähere Infos und Anmeldestermine können per Telefax (07 11) 1 61 47 05 oder eMail unter seminar@hansametall.com angefordert werden.

Zenkel Angebotserstellung und Telefontraining

Im Frühsommer 2001 bietet die Unternehmensberatung Ingrid Zenkel & Partner wieder Seminare für SHK-Betriebe an. Ziel ist die Verbesserung der Betriebsorganisation und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Es werden zwei Seminare angeboten: Das erste Seminar dauert zwei Tage und trägt den Titel: „Welche SHK-Kunden möchten wir ansprechen, wie können wir das zielsicher tun und uns dabei die Arbeit für Beratung und Angebotserstellung erleichtern?“ Der Inhalt des Seminars befaßt sich mit der Analyse von Kundenzielgruppen, Hilfsmitteln bei der Beratung, Führen von Verkaufsgesprächen und entsprechender Einbindung der Mitar-

Anzeige

Arbeiten Sie nur noch mit Software die das "SHK-ZERT"-Zeichen trägt, damit Sie sicher sein können das Normen und technische Regelwerke eingehalten werden - Sie fahren doch auch nicht ohne TÜV!

Nachfolgend eine vollständige Auflistung aller zertifizierten Softwarepakete:

Anbieter	DIN 1988	DIN 1986	Wärmebedarf
Dendrit zertifiziert	zertifiziert		zertifiziert
Planocal			zertifiziert

Infos unter:
02594 / 961-0
oder
www.dendrit.de

beiter. Es werden eine Reihe der besprochenen Hilfsmittel zur Kundenberatung auch auf Datenträger bereitgestellt. Die verschiedenen Verkaufs- und Reklamationsituationen werden in Rollenspielen trainiert. Als Teilnehmer sind vor allem Führungskräfte und Mitarbeiter angesprochen, die mit der Kundenakquise betraut sind.

Das zweite, eintägige Seminar heißt „Telefontraining für SHK-Betriebe“ und behandelt die Kommunikation mit Kunden am Telefon. Es ist sowohl für Mitarbeiter der Telefonzentrale als auch für Kundenberater geeignet. Der Preis für das Zweitagesseminar beträgt 650 DM. Das Tagesseminar kostet 290 DM. Bei der Buchung von beiden Seminaren werden 850 DM berechnet. Weitere Infos unter Telefon (0 91 31) 77 13 18, Telefax (0 91 31) 77 13 04 oder per eMail: zenkel.beratung@t-online.de

■ **Viessmann** **Fernstudiengang und Seminare**

Ein weit gefächertes Seminarangebot bietet die Viessmann-Akademie für das Jahr 2001 an. Aufgeteilt in die Bereiche Betriebswirtschaft, Technik und zielgruppenorientierte Seminare umfaßt das Programm insgesamt 30 Fortbildungsveranstaltungen. Auch im nächsten Jahr steht das Fernstudium „Marktcancen richtig nutzen“ auf dem Programm. Der Lehrgang setzt sich aus den Bausteinen „Produktwissen Heiztechnik“, „Beratung und Verkauf“ und „Marketing für Heizungsfachbetriebe“ zusammen. Angesprochen sind in erster Linie Inhaber und Mitarbeiter von Heizungsfachbetrieben, die mit der Beratung und dem Verkauf heiztechnischer Anlagen beschäftigt und für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich sind. Die Vorteile ei-

nes Fernstudiums liegen auf der Hand: Gelernt wird, wenn es die Zeit erlaubt. Mitarbeiter müssen nicht für längere Zeit freigestellt werden und das Lerntempo läßt sich individuell bestimmen. Jedem Teilnehmer wird monatlich auf dem Postweg ein Lehrbrief zugeschickt, den er in aller Ruhe allein oder mit Kollegen bearbeiten kann. Das komplette Seminarangebot ist bei jeder Viessmann-Verkaufsniederlassung oder unter der Rufnummer (0 64 52) 70 23 91 erhältlich. Im Internet besteht die Möglichkeit zur Anmeldung: www.viessmann.de

■ **Duravit** **Start frei für Schulungen**

Das ausgeklügelte Seminarprogramm der Duravit AG deckt die meisten Schulungsbedürfnisse im sanitären Großhandel und im

Fachhandwerk ab. Es führt Seminarstufe für Seminarstufe zum gewünschten Ziel – bis hin zur Qualifikation für das Aufbaustudium Badgestaltung. Neu aufgenommen

wurde der Seminartyp Computerbadplanung mit dem Ziel, die Möglichkeiten der Badplanung am Computer zu erarbeiten und daraus eine individuell angefertigte Handzeichnung entstehen zu lassen. Wer sein Wissen auf den neuesten Stand bringen will und Interesse und Zeit mitbringt, kann bei Duravit weitere Informationen per Telefax (0 78 33) 7 02 89 anfordern.

