

■ Kaldewei Neue Verkaufsleiter

Zum Jahresanfang haben Erich Roß und Horst King die Verkaufsleitung Nord- bzw. Süddeutschland bei der Franz Kaldewei GmbH übernommen. Beide Verkaufsleiter können auf langjährige Erfahrung in der Sanitärbranche verweisen. King war bisher für Villeroy & Boch tätig, Roß für Heimeier. In ihren neuen Funktionen zählen neben der intensiven Kundenbetreuung vor allem die Einführung der neuen Oberflächen Starylan und



Horst King



Erich Roß

Emailplus zu Aufgabenschwerpunkten. Der bisherige Verkaufsleiter Reimondo Freund agiert jetzt als Innendienstleiter. Hans Joachim Finken, bisher Verkaufsleiter Nord, wechselte zu Hewi.

■ Keramag 5,7 % Umsatzrückgang

Für das abgelaufene Jahr meldet die Keramag AG aus Ratingen, sowohl beim Umsatz als auch beim Gewinn, einen deutlichen Rückgang. Im Jahr 2000 verbuchten die Ratinger einen Umsatz von 285 Millionen DM, im Vorjahr waren es 302 Millionen DM, ein Minus von 5,7 %. Der Gewinn sank um 14,5 % auf 44,3 Millionen DM. Damit erwirtschaftete Keramag eine Umsatzrendite von 9 (VJ 11 %). Für den Rückgang machte Vorstandsvorsitzender Dr. Georg Wagner vor allem die schwache Inlands-Baukonjunktur verantwortlich. Der Export stieg um 7 % und hat inzwischen einen Anteil von 19 % am Keramag-Geschäft.

■ Permatrade Herrmann jetzt Verkaufsleiter

Mit Dipl.-Ing. Dietmar Herrmann (43) stellt die Permatrade Wassertechnik einen neuen Verkaufsleiter für Süddeutschland vor. Bereits seit 1994 für Produktmanagement und Marketing des Leonberger Unternehmens verantwortlich, übernahm Herrmann die Funktion für Bayern und Baden-Württemberg. Der Chemiker und Marketing-Fachmann wird darüber hinaus weiterhin den Bereich Öffentlichkeitsarbeit betreuen. Der bishe-



rige Verkaufsleiter für Süddeutschland, Roland Limanski, wechselt in das Verkaufsgebiet Nord.

Ziel der beiden Verkaufsleiter ist vor allem die Intensivierung der Kommunikation mit dem Handwerker-Nachwuchs – bundesweit. Vorträge an Meisterschulen, externe Seminare beispielsweise mit den SHK-Innungen sowie Inhouse-Veranstaltungen sollen die Auseinandersetzung mit dem Thema Physikalische Wasserbehandlung fördern.

■ Lauchhammer Umsatzplus von 7,4 %

Entgegen der sinkenden Entwicklung im Sanitärbereich überstieg das Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von 14 Millionen DM in 2000 das Ergebnis des Vorjahres um 7,4 %. Für 2001 plant die Lauchhammer GmbH ein Umsatzplus von weiteren 17,1 %.

Eine für 2001 anvisierte Umbenennung des Dresdener Badewannenherstellers orientiert sich an innovativen Produktwelten, die derzeit in Zusammenarbeit mit externen Beratern entwickelt werden. Der Wandel von „Lauchhammer Kunststoffwerke GmbH“ zur Dachmarke „Galatea GmbH“ unterstreicht den neuen Marktauftritt. „Galatea“ war laut griechischer Mythologie eine wunderschöne sizilianische Meernymphe. Da liegt es auf der Hand, daß das Unternehmen für die Neuorientierung den Slogan „Galatea – göttlich baden“ wählte. Dabei steht der

Zeitgeist und trendige Geschmack neuer Zielgruppen im Vordergrund. Das Augenmerk in Sachen Vermarktung richtet sich vornehmlich auf den Fach- bzw. Fachgroßhandel, auf dessen Bedürfnisse die zukünftige Mehr-Marken-Strategie des Unternehmens ausgerichtet ist.

■ Hudevad Michael Förster neuer Geschäftsführer

Einen Wechsel in der Geschäftsführung gab es bei der deutschen Vertriebsgesellschaft der dänischen Hudevad Radia-



torfabrik. Der bisherige Inhaber Sören Rasmussen hat sich mit Wirkung vom 1. Januar dieses Jahres aus dem deutschen Geschäft zurückgezogen, um sich primär Konzernangelegenheiten vom Hauptsitz des Unternehmens aus, nahe Odense auf Fünen, zu widmen. Seine Nachfolge hat Michael Förster (46) angetreten, der sein gesamtes Berufsleben im Vertrieb verbracht hat.

■ Kanada Erste ISH North America 2002 in Toronto


Vom 31. Oktober bis 2. November 2002 findet in Toronto/Kanada die erste ISH North America statt. Organisiert wird die internationale Fachmesse für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik von der Messe Frankfurt Inc. und deren Kooperationspartnern. Die Messe Frankfurt wird dabei insbesondere vom

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



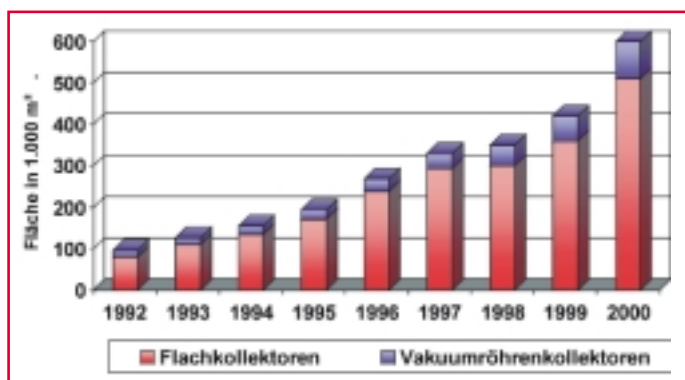
Markt-Know-how seiner Partner profitieren, die bis dato die North American Expo (NEX) durchgeführt haben. Diese Fachmesse konzentriert sich auf den Bereich der Rohrleitungen und -systeme und wird im Jahr 2002 Bestandteil der ISH North America. Veranstaltungsort ist das National Convention Centre in Toronto.

■ DFS

Die Solarenergie boomt

Die aktuellen Zahlen beweisen: das Solargeschäft boomt. Etwa 600 000 m² Kollektoren wurden im Jahr 2000 in der Solarthermie installiert. Dies entspricht einem Zuwachs von 50 % gegenüber dem Vorjahr. Der Umsatz überschritt in 2000 erstmals die Schwelle von einer Milliarde DM. Der Photovoltaikbereich konnte sogar noch mehr zulegen: Etwa 40 MWp Solarstrommodule wurden im Jahr 2000 installiert, mehr als dreimal soviel wie im Vorjahr. Das Umsatzvolumen lag hier bei etwa 600 Millionen DM. Der Aufschwung des letzten Jahres bestätigt die Wachstumsprognosen des Deutschen Fachverband Solarenergie (DFS) für den Solarmarkt. Und dieses Wachstum soll noch einige Jahre anhalten, denn das Ziel ist, die Solartechnik zum selbstverständlichen Bestandteil der Energieversorgung und damit der Haustechnik zu machen. Die Rahmenbedingungen hierfür sind gegeben: Die Industrie hat ihr Solaranlagenangebot weiter verbessert und ausgebaut. Das Handwerk nimmt sich verstärkt dem Thema an. Die stark gestiegenen Energiepreise machen immer mehr Bürger sensibel. Hinzu kommt, daß fürs laufende Jahr die Mittel z. B. für das Solarthermie-Förderprogramm um 50 % erhöht wurden.

Handwerker, die auf den fahrenden Zug aufspringen möchten und sich dafür einen raschen Überblick über Markt und Technik verschaffen möchten, kön-



Jährlich in Deutschland installierte Fläche verglaster Sonnenkollektoren (Quelle: Erhebung DFS; 1998/99: BSE/DFS; 2000: Schätzung)

nen dies u.a. auf der ISH tun. Der DFS bietet dazu das Solarforum „Solartechnik als Element moderner Haustechnik“ (10.30 bis 13 Uhr) und das Solarforum 2 „Solartechnik in der handwerklichen Praxis“ (13.30 bis 16 Uhr) an. Weitere Infos: DFS, Telefon (07 61) 2 96 20 90, Internet: www.dfs.solarfirmen.de.

■ Bauhauptgewerbe

9 % weniger Bauaufträge

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, verzeichnete das Bauhauptgewerbe im Jahr 2000 in Deutschland preisbereinigt 9 % niedrigere Auftragsgänge als im Vorjahr. Die Baunachfrage verringerte sich im Hochbau um 10,3 %, im Tiefbau nahm sie um 7,5 % ab. Im früheren Bundesgebiet betrug das Auftragsminus gegenüber 1999 7,9 %; in den neuen Ländern und Berlin-Ost lag die Baunachfrage 13,0 % unter dem Niveau des Vorjahres. Der seit 1995 zu beobachtende Stellenabbau im Bauhauptgewerbe hat sich auch im Jahr 2000 fortgesetzt. In Deutschland waren in den Betrieben des Bauhauptgewerbes im Durchschnitt des Jahres 2000 rund 1,050 Millionen Personen tätig, 60 000 (-5,4 %) weniger als im Vorjahr. Im früheren Bundesgebiet arbeiteten im Jahresdurchschnitt rund 747 000 Personen im Bauhauptgewerbe (-3,6 % gegenüber dem Vorjahr). In den neuen Ländern und Berlin-Ost war der Beschäftigtenabbau (-9,7 % auf 303 000 Personen) stärker ausgeprägt.

■ Villeroy & Boch

Verkaufsförderungsaktion mit Handwerk

Bereits im Dezember letzten Jahres hat Villeroy & Boch mit einer großen TV- und Printkampagne Endverbraucher angesprochen. Ende März 2001 beginnt die nächste Verkaufsförderungsaktion. Im Mittelpunkt stehen die Sanitärkollektion Arriba sowie ActivCare und CeramicPlus.

Und so funktioniert die Aktion: Der Einzelhändler bestellt zunächst Produkte aus der Kollektion Arriba. Er kann dabei zwischen zwei Auftragsvarianten wählen und bekommt ab einer bestimmten Ordergröße eine Zusatzprämie. Von Villeroy & Boch erhält er für den Abverkauf ein umfangreiches Promotionspaket. Kernstück dieses Paketes ist ein Gewinnspiel, mit dem der Einzelhändler seine Kunden ansprechen kann. Die Materialien für das Gewinnspiel liefert Villeroy & Boch dem Marktpartner fix und fertig ins Haus: Dazu gehörten drei Hauptgewinne, zahlreiche Trostpreise, sowie ein ausformuliertes Kundenanschreiben auf Diskette und fertig gedruckte Gewinnspielkarten. Der Händler kann so auf eigenem Geschäftspapier Kunden seiner Wahl anschreiben.

Darüber schreibt Villeroy & Boch selbst über 20 000 Haushalte an, die sich gerade im Entscheidungsprozeß für ein neues

Bad befinden. Ein speziell für das Mailing konzipierter Aktionsprospekt spricht den Endverbraucher an und informiert über sämtliche Modelle der Kollektion Arriba. Beigefügt ist eine nach Postleitzahlen sortierte Auflistung der teilnehmenden Einzelhändler, so daß sich der Endverbraucher direkt an den Händler in seiner Nähe wenden kann. Produktion und Versand der genannten Unterlagen werden von Villeroy & Boch übernommen. Jeder Einzelhändler erhält 250 Prospekte mit Feld für



Ende März beginnt unter Einbeziehung des Facheinzelhandels die nächste Verkaufsförderungsaktion

den Firmenstempel. Drei DIN-A 1-Poster sorgen mit den Motiven aus der ActivCare-Werbung für eine ansprechende Präsentation im Verkaufsraum. Nähere Infos hierzu, und über weitere Verkaufsförderungsmaßnahmen gibt es auf der ISH.

■ RAL-Gütezeichen

Systeme für Flächenheizungen und Flächenkühlungen

Als komplexe Systeme stellen Flächenheizungen besondere Anforderungen an den Heizungsbauer. Die Qualität des Endproduktes ist nicht allein abhängig von den eingesetzten Einzelkomponenten, sondern vor allem von deren Kompatibilität sowie der sorgfältigen Abstimmung der einzelnen Ar-

beitsschritte durch die beteiligten Gewerke. Die entsprechenden Verordnungen, DIN-Normen und Merkblätter von Fachverbänden für Flächenheizungen sichern in der Regel nur einen Mindestqualitätsstandard für einzelne Bauteile.

Einen Schritt weiter geht die RAL-Gütegemeinschaft Flächenheizungen und Flächenkühlungen e. V. (ggf) in Hagen. Sie verleiht das RAL-Gütezeichen für komplexe Systemzusammenstellungen, die zuvor einem aufwendigen Erstprüfungsverfahren unterzogen wurden. Gemeinsam mit dem RAL wurden mit den betroffenen Fach- und Verkehrskreisen die Güte- und Prüfbestimmungen für das RAL-Gütezeichen erarbeitet. Die Bestimmungen beinhalten die Bereiche „Warmwasser-Fußbodenheizungen“ (RAL-GZ 963-1), „Elektro-Fußbodenheizungen“ (RAL-GZ 963-2), „Fußbo-

denkühlungen“ (RAL-GZ 963-4) und „Wand- und Deckenkühlungen“ (RAL-GZ 963-5). Die Güte- und Prüfbestimmungen sind öffentlich zugänglich und bieten die Transparenz, die dem Heizungsbauer eine objektive Beurteilung erlaubt. Betriebe mit dem RAL-Gütezeichen verpflichten sich über die Erstprüfung hinaus zu regelmäßigen Eigenkontrollen.

■ **Stiebel Eltron** **Marketing-Paket fürs** **Fachhandwerk**

Der Preis für Heizöl erreichte Ende letzten Jahres neue Höchststände – bei Steigerungsraten von über 40 %. Im Vergleich zum Winter 1998/99 legten die Preise für Heizöl sogar um 200 % zu. Doch es gibt intelligente Alternativen: Bei einer Wärmepumpe zum Beispiel lie-



Gestiegene Heizölpreise erleichtern den Einsatz alternativer Energien

gen die Kosten für die Nutzwärme nur bei knapp vier Pfennig. Zwar kostet der Wärmepumpenstrom in den speziellen Tarifen der Energieversorger bis zu 15 Pfennig, doch diese Heizung produziert mit einer Kilowattstunde Strom mit Hilfe der in der Umwelt gespeicherten Sonnenenergie um die vier Kilowattstunden Nutzwärme. Die Haus-

und Systemtechnik bietet noch weitere sinnvolle Alternativen, beispielsweise durch den Einsatz von Solar-Anlagen, Lüftungsgeräten und dezentraler Warmwasserbereitung. Als Service für das Fachhandwerk zur Information der Verbraucher hat Stiebel Eltron ein umfangreiches Marketing-Paket zur Aktion

„Schluß mit hohen Energiekosten“ geschnürt. Unter Telefon (0 18 03) 70 20 10, Telefax (0 18 03) 70 20 15 können Fachhandwerks-Betriebe im neuen Info-Center des Holzmindener Herstellers das Paket bestellen. Es enthält

- Endverbraucher-Broschüren,
- Anzeigen-Matern,
- Presseinformation,

- Berechnungsbogen Wärmepumpe,
 - Diskette mit Musterbriefen und
 - ein Antwortfax zur Bestellung weiterer Unterlagen
- jeweils für den Bereich Elektro sowie Sanitär/Heizung. So geben beispielsweise die Broschüren aus der Reihe „Gesundes Wohnen“ Denkanstöße für den Einsatz von Solar-Systemen, Wärmepumpen und Lüftungsgeräten.

■ **Punkt für Punkt** **Den Anlagenbetreiber überzeugen**

„Wer jetzt die Heizung modernisiert, profitiert.“ Daß der Viessmann Slogan zur Marktoffensive „Jetzt“ zutreffender denn je ist, daran zweifelt branchenweit niemand. Damit aber auch der Heizungsmonteur dem An-



Der Argumenter ist nicht nur für die Blau- **manttasche**

lagenbetreiber kurz und knapp die Vorteile einer sofortigen Modernisierung erläutern kann, hat sich Viessmann etwas Besonderes einfallen lassen. Mit dem Argumenter „Punkt für Punkt“ hat auch der Heizungsmonteur immer alle wichtigen Argumente für eine Heizungsmodernisierung zur Hand. Wie ein Fächer aufgebaut und nach Themenbereichen sortiert, lassen sich die wesentlichen Argumente für eine Heizungsmodernisierung

schnell nachschlagen. So wird nicht nur auf die Einsparungen durch eine neue Heizungsanlage hingewiesen, sondern auch auf Umweltaspekte und Fördermöglichkeiten.

Dabei ist der Argumenter von seinen Ausmaßen so klein gehalten, daß er, immer griffbereit, in jede Blau-manttasche paßt.

■ **Euro-Umstellung** **Rechtzeitig an Bar-** **geldreserven denken**

Banken tauschen D-Mark ohne Gebühren in Euro. Der Umtausch von D-Mark-Beträgen in Euro Anfang 2002 soll nach dem Willen von Banken und Sparkassen jetzt doch ohne Gebühren

vonstatten gehen. Das stellte der Zentrale Kreditausschuß (ZKA) am Donnerstag in Berlin klar, nachdem andere Äußerungen der Branche die Öffentlichkeit in den letzten Tagen verunsichert hatten. Nach den Vereinbarungen zwischen den Wirtschaftsverbänden und dem Bundesfinanzministerium vom Oktober 1998 werden die Banken bis zum 28. Februar 2002 Euro-Bargeld ihrer Kunden in haushaltsüblichen Beträgen unentgeltlich umtauschen, heißt es in der gemeinsamen Erklärung. Kundenkonten würden ebenfalls unentgeltlich auf Euro umgestellt. Darüber hinaus hätten alle Bürger die Möglichkeit, DM-Banknoten und -Münzen kostenlos bei den Filialen der Landeszentralbanken einzutauschen. Ohnehin sollten gehortete Bargeldbestände möglichst schon im Jahresverlauf 2002 auf Konten eingezahlt werden.

■ IBH Kooperation mit den 1a-Installateuren

Ab sofort arbeitet die IBH Fördergesellschaft für das Bad- und Heizungshandwerk mbH mit der 193 Mitgliedsbetriebe umfassenden 1a-Installateure Kooperation zusammen. Die 1a-Betriebe sind mit über 230 Standorten Marktführer in Österreich und bieten mit einem flächendeckenden Notrufsystem sowie garantierten Qualitäts- und Serviceleistungen hohe Standards in Marketing und Kundendienst. Ziel der Zusammenarbeit ist laut IBH-Geschäftsführer Stephan Cochanski die sukzessive Ausnutzung aller Rationalisierungs- und Synergieeffekte, die sich durch gemeinsamen Einkauf und – soweit länderübergreifend sinnvoll – die Bündelung von Marketing- und Werbeaktivitäten ergeben. Ebenso wertvoll dürfte der Erfahrungsaustausch sein, basieren doch beide Kooperationen auf einer identischen Philosophie der offensiven Vermarktung von Fachhandwerksvorteilen. Wie die deutschen Pinguine setzen die 1a-Installateure auf optimale Erreichbarkeit via Internet und Telefon-Hotline, hochwertige Produkte, kostenfreie Beratung und beste Handwerksleistungen.

■ Ozonkonzentration Verdreifachung bis 2100

Hohe Ozonkonzentrationen werden im Laufe des 21. Jahrhunderts in vielen Regionen der Erde Asthmaepidemien, Ernteschäden und Waldsterben auslösen. Zu dieser Einschätzung kommen Forscher des Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) im Rahmen einer Studie. Wie das Wissenschaftsmagazin New Scientist (<http://www.newscientist.com>) berichtet, rechnen die Autoren der Studie mit einer Verdreifachung der Ozonkonzentration

auf der nördlichen Erdhalbkugel bis zum Jahr 2100.

Ursache der Entwicklung ist die starke Zunahme von ozonverursachenden Luftschadstoffen wie Stickoxiden und Kohlenwasserstoffen in den asiatischen Ländern. So wird der Ozongehalt von derzeit rund 25 ppb (parts per billion) bis zum Jahr 2060 auf voraussichtlich 60 ppb steigen. Nach weiteren 40 Jahren könnte er bereits bei über 70 ppb liegen. Derzeitige Grenzwerte zum Schutz der menschlichen Gesundheit würden damit weit übertroffen, so die Wissenschaftler. Ozonsmog sei künftig nicht mehr auf große Städte beschränkt.

Nach Angabe der Europäischen Umweltagentur verwekelt Getreide bei Ozonwerten über 30 ppb. Bei Werten über 80 ppb steigt die Häufigkeit von Klinikeinweisungen aufgrund von Asthma. Da Ozon in den unteren Schichten der Atmosphäre als Treibhausgas wirkt, könnte sich zudem die globale Erwärmung beschleunigen. Die komplette Studie „Climate Change 2001: The Scientific Basis“ läßt sich auf den Webseiten des IPCC (www.ipcc.ch) abrufen.

■ KME und Wieland „Wicu_flex-Smart“ fährt jetzt in Berlin

Über einen nagelneuen Kompaktwagen der Trendmarke „Smart“ freut sich seit Anfang Februar der Berliner Kurt-Volker Hampl, Inhaber eines

Sanitär-Fachhandwerksbetriebes mit 20 Mitarbeitern. Der kleine Flitzer war der Hauptgewinn eines zur SHK Hamburg 2000 veranstalteten Preisausschreibens der KM Europa Metal AG und der Wieland-Werke AG. Die Übergabe erfolgte durch Andreas Flint, Leiter der KME-Marketingabteilung Hausinstallationsrohre und -systeme sowie Frank Sommer von der Wieland-Kundenberatung.

■ Alternative Energien Unerreichbare Ziele – neue EU-Richtlinien

Die Europäische Union (www.europa.eu.int) wird das Ziel, den Anteil an erneuerbaren Energiequellen bis 2010 zu verdoppeln, nicht erreichen. Grund dafür, so ein Bericht der EU-Kommission, sei der steigende Energiebedarf. Der Report ist die erste Stellungnahme nach der Ausarbeitung des EU-Aktionsplanes für eine Erneuerbare-Energie-Strategie 1997. Im sogenannten „Weißbuch“ wurde festgelegt, den Anteil der erneuerbaren Energieträger am Gesamtenergieverbrauch der EU von sechs auf zwölf Prozent im Jahr 2010 zu verdoppeln. Derzeit sei man allerdings noch weit davon entfernt. Die Vorgaben könnten nicht erzielt werden, solange der Bruttoenergieverbrauch weiterhin steige, so der Report.

Als erste „Rettungsmaßnahme“ wurde eine Richtlinie erarbeitet, um das Angebot der Versorgung mit erneuerbarer Energie zu er-

höhen. Im Zuge dessen traten auch mehrere kleine Initiativen namens „campaign for take-off“ in Kraft. Um die Eigendynamik der Strategie beizubehalten, richtet die Kommission eine Forderung an die 15 Mitgliedsstaaten. Diese sollen zusätzlich zu den vorgeschlagenen Zielen für erneuerbare Energie zur Erzeugung von Elektrizität nationale Pläne entwickeln, um den Bedarf für Kühlungen, Heizungen und den Transport zu decken. Die EU-Kommission schlägt unter anderem eine Revision der Energiesteuer und die Begünstigung von Biobrennstoffen vor. Eine Richtlinie sieht ferner auch eine Initiative zur Förderung von erneuerbaren Energiequellen im Baugewerbe vor.

■ Zehnder Die neue Wärme- Akademie

Sieben Jahrzehnte Wärmekörper-Erfahrung. Grund genug für die Zehnder Wärmekörper GmbH, ihr Know-how weiterzugeben und die Zehnder Wärme-Akademie zu gründen. Marketing Services Leiterin und Initiatorin der Akademie, Petra Toischer, beschreibt den Gründungsgedanken: „Ziel ist es, ein umfangreiches Seminarprogramm für Architekten, Planer, Fachhandwerker und Verkaufspersonal anzubieten, das Antworten auf alle Fragen rund um Wärme und Wärmekörper gibt“. Die Wissensvermittlung erfolgt situations- und anwenderorientiert, wobei das Erlernete konkret in den Arbeitsalltag übertragen werden kann. Die Seminarreihe „Designwärmekörper“ vermittelt unter anderem Grundwissen zu Design-Wärmekörpern, vertieft Gestaltungsmöglichkeiten, liefert Fachwissen zum erfolgreichen Einsatz von Design-Wärmekörpern, ihren Zusatzfunktionen sowie ihrer Montage. Wer sein Wissen über Wärmekörper in Elementbauweise,



Freuen sich über den „Wicu_flex-Smart“: Kurt-Volker Hampl (rechts), Andreas Flint und Frank Sommer

in Standardbauweise oder als Sonderformen auffrischen möchte, der ist mit der Seminarreihe „Wärme nach Maß“ gut beraten. Denn dabei erfährt er nicht nur Tips zur richtigen Montage, sondern bekommt auch Informationen über die gestalterischen Möglichkeiten und Farbvielfalt der Wärmekörper. Zudem erhält er Fachwissen zu Heizwänden und Konvektoren und deren Einsatzmöglichkeiten als Sondervarianten.

Die Seminarreihe „Deckenstrahlplatten“ führt gerade Architekten und Planer in die Systemvorteile ein und gibt einen Überblick über entsprechende DIN-Normen, VDI-Richtlinien und Arbeitsschutz-Verordnungen.



Petra Toischer freut sich über das breite Bildungsangebot für Architekten, Planer, Fachhandwerker und Verkaufspersonal

Speziell für Fachhandwerker, Beratungspersonal in Ausstellungen sowie Architekten und Planer hat Zehnder ein Seminar zum Thema „Klima und Hygiene“ konzipiert. So werden die Teilnehmer zum einen über die Grundlagen des Wärmeempfindens aufgeklärt und zum anderen werden die Einflußfaktoren gesunder Raumluft auf das Wohlbefinden des Menschen erörtert. Darüber hinaus erhalten gerade Allergiker Tips, wie sie die Heizsaison möglichst frei von Beschwerden bewältigen können. Weitere Infos gibt es unter Telefon (0 78 21) 58 62 43 oder per Fax (0 78 21) 58 62 26.

■ **Oventrop** **Fachseminare**

Oventrop bietet im 1. Halbjahr 2001 Seminare zu folgenden Themen an:

„Hydraulischer Abgleich von Rohrnetzen in Heizungs- und Kühlanlagen gemäß VOB DIN 18 380“

„Computer in der Heizungstechnik“ (Grundlage ist das Oventrop Windows-Programmpaket Haustechnik incl. integrierter CAD-Anwendung (Plancaal-Software für Haustechnik, Schwerpunkt Heizung)

„Computer in der Sanitärtechnik“ (Grundlage ist das Oventrop Windows-Programmpaket Haustechnik incl. integrierter CAD-Anwendung (Plancaal-Software für Haustechnik, Schwerpunkt Sanitär)

Zielgruppen sind Heizungsbauer, planende Ingenieure und verantwortliche Sachbearbeiter in Behörden. Die Seminare stoßen auf großes Interesse. Es wird daher empfohlen, sich zeitig anzumelden. Anmeldeunterlagen gibt es bei Oventrop unter Telefon (0 29 62) 8 20 oder per Telefax (0 29 62) 8 24 00.

■ **Paradigma** **Verschiedene Workshops**

Der Vertreter ökologischer Heizsysteme bietet interessierten Planern, Energieberatern und SHK-Handwerkern regelmäßig die Möglichkeit, in verschiedenen Workshops Grundlagen zu erwerben oder Kenntnisse zu vertiefen. Die Fortbildungen beinhalten sowohl einen theoretischen als auch einen gerätepraktischen Teil. Die Teilnahme an den Seminaren ist kostenlos. Anmeldungen nimmt die Paradigma unter der Telefonnummer (0 72 02) 92 21 23, per Telefax (0 72 02) 92 21 05 oder über das Internet, www.paradigma.de/902html, entgegen.