



Äußerten Mitte 1999 in einem SBZ-Gespräch noch ehrgeizige Ziele: Marketingleiter Greiner, Geschäftsführer Wipfler und Bereichsleiter Kuhn – mittlerweile haben alle das Unternehmen verlassen

■ Geberit Kuhn nicht mehr dabei

Berthold Kuhn, Geschäftsbe-
reichsleiter Marketing Technik
ist im Februar überraschend bei
der Pfullendorfer Geberit GmbH
ausgeschieden. Nachdem Ende
September letzten Jahres bereits
Harald Wipfler (Geschäftsführer
und Sprecher der Geschäftslei-
tung) „wegen unterschiedlicher
Auffassungen über die Ausrich-
tung der Geberit GmbH“ das
Unternehmen verließ, ging mit
Kuhn, der seit 23 Jahren für Ge-
berit tätig ist, nun auch einer der
technischen Köpfe. Nähere In-
formationen über die Beweg-
gründe waren nicht zu bekom-
men.

Fakt ist jedoch, daß die Um-
satzankündigungen, die die Ge-
berit AG Anfang letzten Jahres
ihren Aktionären gemacht hat-
ten, im Oktober letzten Jahres
öffentlich nach unten korrigiert
wurden und daraufhin der Bör-
senkurs auf das Jahrestief von
271 E einbrach. Kontensen-
kungsaktionen, wie die ersatz-
lose Streichung der Geberit-
Treffe, waren die erste offen-
sichtliche Reaktion. Wie das
neue Team um Geschäftslei-
tungssprecher Karl Spachmann
die Anforderungen aus der
Schweizer Konzern-Zentrale er-
füllen will, bleibt offen. Ihm zur

Seite stehen mit Jörg Henkel
(Vertrieb) und Egon Renfordt-
Sasse, dem neuen Geschäftsbe-
reichsleiter Marketing Technik,
zwei Experten aus der Schwei-
zer Konzernzentrale zur Seite.

■ Friatec Unter dem Dach der Etex-Gruppe

Die Friatec AG wird Teil der
belgischen Etex-Gruppe. So-
wohl die Aktionäre der Friatec-
Muttergesellschaft Glynwed als
auch die Kartellbehörden in Eu-
ropa, Kanada und den USA ha-
ben dem Unternehmenszusam-
menschuß zugestimmt. Durch
den Einstieg des britischen
Glynwed-Konzerns im Herbst
1998 war Friatec Teil einer der
führenden Anbieter für Kunst-
stoffrohrsysteme mit einem Ge-
samtumsatz von 721 Millionen
Pfund (Glynwed pipesystems)
geworden. Mit dem Unterneh-
menszusammenschluß geht die
gesamte Glynwed-Kunststoff-
sparte an die belgische Famili-
engesellschaft Etex über. Der
Kaufpreis beträgt 1,25 Milliar-
den E.

Durch den Zusammenschluß
entsteht das mit Abstand welt-
größte Unternehmen für Kunst-
stoffrohrsysteme, wobei sich die
Produktpaletten von Etex und
Glynwed ergänzen. Die von
Brüssel aus geführte Etex-Grup-
pe ist traditionell im Bausektor
stark präsent, sie befindet sich in
Familienbesitz und vertreibt ne-
ben Kunststoffrohrsystemen
Dachmaterialien, Zement- und
Gipsplatten, Bodenbeläge und

andere Baustoffe. Glynwed pi-
pesystems bringt dagegen um-
fassendes Know-how aus dem
Versorgungssektor ein.

■ Bad & Heizung Wienforth wurde Projektleiter

Seit März 2001 unterstützt Tho-
mas Wienforth als Projektleiter
die im vergangenen Herbst ge-
gründete Bad & Heizung Con-
cept AG. Wienforth (37) ist seit
1993 betriebswirtschaftlicher
Berater beim ZVSHK in Pots-
dam. Zusätzlich hat er 1996 die
Geschäftsführung des Berufsför-
derungswerkes des SHK-Hand-
werks übernommen. Die Ent-
wicklung marktorientierter Be-



ratungskonzepte und Durchfüh-
rung praxisorientierter Schu-
lungen stehen hierbei im Vor-
dergrund seiner Tätigkeit. Als
klassischer Schulungsmann soll
er hierbei nicht nur für profes-
sionelle Moderation und Betreu-
ung der Vollversammlungen und
Gruppenseminare sorgen, son-
dern auch über die konzeption-
elle Integration aller Gruppen-
aktivitäten wachen.

Wienforth selbst hat seine Ziele
ebenfalls klar vor Augen: „Zu-
sammen mit den seit AG-Grün-
dung bestehenden Workshops
der Gruppe, sei es aus den Be-
reichen Wellness, Marketing

oder Organisation, werde ich
dafür Sorge tragen, daß vor al-
lem die Themen Unternehmens-
analyse, Organisationsentwick-
lung und strategisches Marke-
ting im Gruppensinne perfektio-
niert werden. Parallel hierzu
werde ich mich um die aktive
Ansprache potentieller Neu-Ak-
tionäre kümmern“.

■ Fröling Veränderung in der Geschäftsführung

Mit Wirkung zum 1. März 2001
hat sich Dr. Heiner Fröling aus
persönlichen Gründen aus der
aktiven Geschäftsführung zu-
rückgezogen. Als einer der
Hauptgesellschafter wird er der
Unternehmensgruppe jedoch
auch in Zukunft verbunden blei-
ben und in anderen Organen die
weitere Entwicklung des Unter-
nehmens mit begleiten und un-
terstützen. Die Gesellschafter,
Mitarbeiter und der Betriebsrat
danken Dr. Fröling für seinen
langjährigen Einsatz und für sei-
nen Beitrag, den er als Mitglied
der Geschäftsführung für die
Entwicklung des Unternehmens
geleistet hat.

Georg Fröling ist am 1. 3. 2001
ins Unternehmen eingetreten.
Schwerpunkt seiner Tätigkeit im
Rahmen der Geschäftsleitung
sind die Bereiche Vertrieb, Mar-
keting und Entwicklung.

■ Kludi Paul Scheffer gestorben

Am 26. Februar starb Paul
Scheffer im Alter von 78 Jahren
in Menden. 44 Jahre lang führte
er das Unternehmen als ge-
schäftsführender Gesellschafter.
Als wichtigste Meilensteine ver-
antwortete er die Übernahme der
Armaturenfabrik Klusendick
1965, die Errichtung der Werke
Fröndenbergl und Hornstein/
Österreich sowie die Übernahme
der Eisenberger Armaturenfab-
rik in Thüringen nach der Wende
1990. Auch die Internationa-
lisierung des Familienunterneh-
mens begann er mit der Grün-
dung der ersten ausländischen
Vertriebsgesellschaften.

■ Vaillant

Neue Firmenstrategie nach erfolgreicher Hepworth-Übernahme

Die Übernahme der Hepworth plc ist laut Vaillant perfekt. Grünes Licht für die Übernahme habe der Remscheider Heiztechnikhersteller nicht nur von den Hepworth-Aktionären sondern auch von den Kartellbehörden in Europa erhalten. Durch die Hepworth-Übernahme entsteht der führende Heiztechnikhersteller Europas mit einem addierten Gesamtumsatz (Basis 1999) von 1,8 Milliarden E, wovon 1,3 Milliarden Euro auf das Heiztechnikgeschäft entfallen. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter beträgt über 11 000 (Heiztechnik-Bereich: 7500). Sowohl Vaillant als auch Hepworth haben ihre Wurzeln im Geschäft mit Gaswandgeräten. Im Hinblick auf die geographische Präsenz haben die Unternehmen eine hohe Komplementarität. In den Ländern Deutschland, Österreich und Dänemark hält Vaillant starke Positionen. Umgekehrt verhält es sich in den Ländern Frankreich, Spanien und Slowakei. Zusätzlich halten beide Anbieter bedeutende Marktanteile in Großbritannien, den Niederlanden, Belgien, Tschechien und der Türkei. Die künftige Ausrichtung des Unternehmens geschieht nach zwei Schwerpunkten: Erstens soll durch den Ausbau der sieben eigenen Marken (Vaillant, Saunier Duval, Glow-worm, AWB, Protherm, Bongioanni, Pensotti sowie der Marken Unical und Hermann von Joint Venture-Partnern) europaweit Wachstum generiert werden. Hierzu wird auch das jeweilige Cross-Selling-Potential der Marken genutzt. Zweitens soll das Wachstum von massiven Kostensenkungen be-

gleitet werden. Kostensynergien sieht Vaillant insbesondere in der Nutzung gemeinsamer Ressourcen, beim Materialbezug, bei der Logistik sowie bei Forschung und Entwicklung. In der neuen Geschäftsführung der Vaillant-Gruppe ist Jean-François Chêne (46) als deren Sprecher für das operative Hepworth Heating Geschäft verantwortlich, Dr. Michel Brosset (45) für das Vaillant-Geschäft und Claes Göransson (47) für alle kaufmännischen Belange der Gruppe sowie für das Hepworth Nonheating Geschäft. Zur schnellen Integration der beiden Unternehmen tragen Chêne für die Technik und Brosset für Marketing/Vertrieb zusätzlich jeweils funktionale Verantwortung. Der Sitz des Unternehmens ist weiterhin Remscheid.

■ Schulte

Gewinnspiel für E-Commerce-Kunden

Das Essener Großhandelsunternehmen für Sanitär, Heizung und Tiefbau bedankte sich bei seinen E-Commerce-Kunden, die im Jahr 2000 Waren von mehr als 25 000 DM via Internet bestellten. Am 12. Januar wurde unter diesen eine Reise für zwei Personen inklusive Flug und Hotel ins Surferparadies Hawaii verlost. Gewinner ist die Firma F. N. Saul GmbH aus Leer/Ostfriesland. Bei der Zie-



Freuen sich über zwei Wochen Surfurlaub auf Hawaii: Firmenchef Focko Saul und seine Ehefrau Heike von der Heizungs- und Sanitärfirma Saul in Leer

hung anwesend waren Geschäftsführungsvorsitzender Dr. Peter Noe, die Juristin Silke Albers, E-Commerce-Abteilungsleiter Lars Schmidt, Nicole Große als Glücksfee sowie das gesamte E-Commerce-Team von Schulte.

■ EnEV

Bundesregierung beschließt den Entwurf

Die Bundesregierung hat am 7. März 2001 den Entwurf einer „Verordnung über energiesparenden Wärmeschutz und energiesparende Anlagentechnik bei Gebäuden“ (Energieeinsparverordnung – EnEV) beschlossen. Von der EnEV verspricht sich die Bundesregierung eine Verringerung des CO₂-Ausstoßes um etwa zehn Millionen Tonnen bis 2005. Der Verordnungsentwurf sieht vor, die energetische Qualität von Neubauten um etwa 30 % gegenüber dem heute erreichten Standard zu verbessern. Außerdem sollen die Energiesparpotentiale im Gebäudebestand stärker als bisher ausgeschöpft werden. Deshalb wird die Verordnung diese Reserven durch Nachrüstverpflichtungen und bedingte Anforderungen bei ohnehin anstehenden Modernisierungsmaßnahmen mobilisieren. So geht es u.a. um den Ersatz von über zwei Millionen vor dem 1. Oktober 1978 eingebauten, ineffizienten Heizkesseln. Da vor allem die Maßnahmen im Gebäudebestand eine politische und finanzielle Flankierung brauchen, will die Bundesregierung die Öffentlichkeitsarbeit zum energiesparenden Bauen verstärken; so soll z.B. in den nächsten Monaten die Deutsche Energie-Agentur (DEnA) eine

Veranstaltungsreihe zur EnEV durchführen. Daneben ist zusätzlich zu den bestehenden KfW-Programmen ein neues CO₂-Minderungsprogramm für den Altbereich aufgelegt worden. Hier werden aus Mitteln der Bundesregierung durch KfW Kredite mit deutlicher Zinsverbilligung gewährt, die vor allem komplette Modernisierungspakete fördern. Weitere Infos zur EnEV gibt es z. B. im Internet unter www.enev-online.de.

■ American Standard

Venlo Sanitair übernommen

Erst vor kurzem übernahm der amerikanische American-Standard-Konzern Meloh, Jado und Ceramica-Dolomite. Jetzt hat sich die Ideal-Standard-Mutter mit der holländischen Armaturenschmiede Venlo-Sanitair B.V. einen weiteren Sanitärhersteller einverleibt. Venlo soll mit dem in den letzten Jahren deutlich gesunkenen Umsatz von rund 35 Millionen DM immer noch Marktführer in Holland sein. Das seit 65 Jahren bestehende Unternehmen produziert und vertreibt hauptsächlich preiswerte Zweigriffarmaturen für den privaten Wohnungsbau und für den Nichtwohnungsbau. Seit neuestem sollen auch Luxusarmaturen im Angebot sein. Die Produkte bleiben fast ausschließlich im Heimatmarkt. American-Standard erwartet von der Übernahme Synergieeffekte im Verkaufs-, Einkaufs- und Produktionsbereich. Außerdem will man durch das dort bekannte Unternehmen einen besseren Zugang zum niederländischen – und damit auch zum europäischen – Markt erhalten.

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
Plancal			zertifiziert	www.dendrit.de



Wie bei Meloh und Jado vorgesehen, soll auch Venlo-Sanitair zukünftig im operativen Geschäft unabhängig bleiben. American-Standard hat Produktions- und Geschäftsstandorte in ganz Europa. Der Umsatz beträgt über 4 Milliarden DM. In Europa werden Sanitärprodukte unter den Handelsmarken Ideal-Standard, Jado, Porcher, Armitage-Shanks und Ceramica-Dolomite produziert und vertrieben.

■ **Nordwest Handel** **Jahresabschluß 2000**

Der Gesamtumsatz 2000 des Nordwest-Handel-Konzerns ging im Vergleich zum Vorjahr um 1,6 % auf 2178,9 Millionen Euro zurück. Das Auslandsgeschäft ist mit einem Gesamtergebnis von 115,2 Millionen € um 3,4 % zum Vorjahr gewach-

sen. Die vorherrschende Geschäftsart bleibt weiterhin die Zentralregulierung mit einem Umsatz von 2046,8 Millionen Euro. Das Streckengeschäft erreichte ein Ergebnis von 69,5 Millionen Euro und das Lagergeschäft wuchs durch die verstärkte Konzentration auf die Handelsmarken mit einem Plus von 5 % auf 62,6 Millionen €. Trotz des Umsatzrückgangs konnte das Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 7,6 auf 7,9 Millionen Euro gesteigert werden (plus 5,8 %). Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags und der Vorabdotierung der Rücklagen verbleibt ein Bilanzgewinn in Höhe von 4,5 Millionen Euro, aus dem eine Dividende auf Vorjahreshöhe (1,05 Euro je Aktie) gezahlt werden soll. Ziel des laufenden Jahres wird weiterhin eine expansive Europapolitik, die Ausweitung des Dienstleistungssektors mit dem Schwer-

punkt neue Medien sowie die konsequente Verbesserung des Kerngeschäftes sein.

■ **fbr** **Regenwassernutzung** **in der TVO verankert**

Der Bundesrat hat im Februar 2001 dem Entwurf der Trinkwasserverordnung zugestimmt, die am 1. Januar 2003 in Kraft tritt. Damit ist nach Einschätzung des Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e.V. (fbr) „ein wichtiger Meilenstein für die Betriebs- und Regenwassernutzung gelegt worden“. Die Betriebswassernutzung für die WC-Spülung, die Gartenbewässerung, das Wäsche waschen im eigenen Haus und zu Putzzwecken ist auch durch den Gesetzgeber nicht in Frage gestellt worden. Die TVO regelt jedoch nicht die Belange

von Betriebs- und Regenwassernutzungsanlagen in eigengenutzten Wohnhäusern. Diese bleiben in der Eigenverantwortung des Verbrauchers. In vermieteten Wohnhäusern sieht die Verordnung vor, daß dem Verbraucher für das Wäsche waschen die Wahlmöglichkeit gegeben werden muß. Dies bedeutet für die Praxis, daß neben dem Regenwasser ein zusätzlicher Trinkwasseranschluß am Aufstellungsort der Waschmaschine installiert werden muß.

■ **Solar Direct** **Neue Industriepartner**

Der Handwerkerverbund Solar Direct Systemzentrale GmbH schloß Kooperationsverträge mit den drei Industriepartnern Stiebel Eltron, Hydrotherm und Ökofen aus Österreich. In der Vergangenheit ist bereits die

Partnerschaft mit dem Fenster- und Fassadenbauer Schüco gepflegt worden. Die drei neuen Partner sollen die Produktkompetenz im Bereich Heiz- und Solartechnik verstärken. So vertreibt Stiebel Eltron mit Hilfe der auf Solarenergie spezialisierten Verbundpartner Wärmepumpen. Hydrotherm stellt seine jüngste Generation von Brennwertkesseln zur Verfügung. Der österreichische Partner Ökofen ist bekannt als Produzent von Holzpelletsheizungen.

■ **Loos und Loos** **Wiedervereinigung**

Die Loos Deutschland GmbH aus Gunzenhausen übernimmt ab 1. Mai 2001 die Kesselbauaktivitäten von Philipp Loos aus Offenbach. Durch Abspaltung existierten seit 1917 zwei konkurrierende Unternehmen. Die

beiden bisherigen Kesselfabriken in Offenbach und Gunzenhausen sind nun „wiedervereinigt“. Die Veränderung auf den Märkten mit dem Trend hin zum Kauf weniger, aber größerer Kesselanlagen, ebenso wie die fortschreitenden Konzentrationen auf der Kundenseite, zwingen auch die Hersteller zur Bündelung der Kräfte. Vor diesem Hintergrund, aber auch um den Anforderungen an die Zukunft gerecht zu werden, werden die Kesselbauaktivitäten der Firma Offenbacher Dampfkesselfabrik und Eisengießerei Philipp Loos GmbH ab 1. Mai 2001 von der Firma Loos Deutschland GmbH, Gunzenhausen, fortgeführt.

■ **Viterra** **Wer will, der kann**

Auch in 2001 sponsert die Viterra Energy Services (VES) 100 zusätzliche Ausbildungsplätze

im SHK-Handwerk und bei Immobilienverwaltungen. Die Gewinner der diesjährigen Förderung wurden unter über 650 Bewerbungen ausgelost. Um auf dem Ausbildungsmarkt ein Zeichen zu setzen, hatte VES noch im Jahre 1998 unter dem Namen Raab Karcher Energieservice eine Ausbildungsinitiative mit dem Motto „Wer will, der kann“ ins Leben gerufen. Ziel der Initiative war und ist es, in den Ausbildungsjahren 98/99, 99/00 und 00/01 jeweils 100 zusätzliche Ausbildungsplätze bei den Marktpartnern zu schaffen und 300 jungen Menschen eine interessante Perspektive zu geben. Gefördert werden vorwiegend die Berufe Heizungs- und Lüftungsbauer, Gas- und Wasserinstallateur sowie Kauffrau/-mann für die Wohnungswirtschaft. VES übernimmt als Anschubfinanzierung 50 % der tariflichen Vergütung für das erste Ausbil-

dungsjahr. Zugunsten dieses Sponsorings, das rund 1,8 Millionen DM kostet, verzichtet das Unternehmen auf eine Messepräsenz bei der ISH 2001.

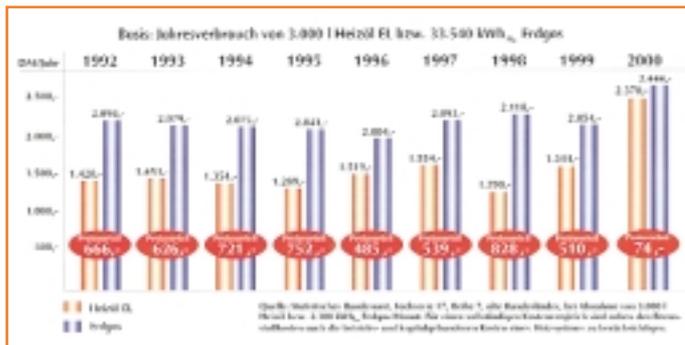
■ **Rohölreserven** **Wieder gestiegen**

Zum Jahresende 2000 haben sich die weltweit bestätigten Rohölreserven auf 137,9 Milliarden Tonnen erhöht. Die bestätigten Rohölreserven, also jene, die mit derzeitigen Technologien wirtschaftlich gewonnen werden können, reichen demnach beim aktuellen Welterdölverbrauch für 41 Jahre. Alle bekannten Vorkommen zusammengenommen betragen nach Angaben des Mineralölwirtschaftsverbandes (MWW) zur Zeit rund 3300 Milliarden Tonnen. Und diese Menge entspricht, gemessen am heutigen Welterdölverbrauch, einer

Gesamtreichweite von etwa 1000 Jahren. Der Abbau der nicht-konventionellen Ölvorkommen ist zwar meist kostspieliger als der Abbau konventioneller Vorkommen. Aber der allgemeine Fortschritt der Technik bringt auch hier immer bessere Resultate. Die mit heutiger Technik gewinnbaren Potentiale konventioneller und nicht-konventioneller Rohöle belaufen sich nach Ermittlungen der Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe derzeit bereits auf insgesamt 934 Milliarden Tonnen. Damit könnte die heutige Welterdölversorgung rein rechnerisch 266 Jahre lang aufrecht erhalten werden, ohne daß neue Vorkommen entdeckt oder neue Technologien entwickelt werden.

■ Heizöl Preisgünstiger Wärmeträger

Seit 1982 ist Heizöl im Jahres- und Bundesdurchschnitt Deutschlands preisgünstigste Wärmeenergie. Selbst im vergangenen Jahr, als Rohöl- und Heizölpreise in Verbindung mit einem schwachen Euro vorübergehend in zuvor ungeahnte Höhen kletterten, war Heizöl übers Jahr gesehen preiswerter zu haben als beispielsweise Erdgas. Im Bundesdurchschnitt kosteten 3000 Liter Heizöl im abgelaufenen Jahr 74 Mark weniger als die vergleichbare Menge Erdgas (33 540 kWh). Diese Zahl basiert auf den Daten des Statistischen Bundesamtes für die alten Bundesländer. Gegenüber dem Höchststand im September 2000 ist Heizöl im Februar um rund ein Drittel preiswerter gewesen. Nach den Daten des Statistischen Bundesamtes mußte ein Ölheizungsbesitzer in den alten Bundesländern seit 1992 jährlich durchschnittlich rund 578 Mark weniger für seine Wärmeenergie zahlen als ein Gasheizungsbesitzer.



■ Otti-Kolleg Thermische Solarenergie

Vom 9. bis 11. Mai 2001 findet im Bildungszentrum der Hanns-Seidel-Stiftung e.V., Kloster Banz (96231 Staffelstein) das 11. Symposium Thermische Solarenergie statt. Im Mittelpunkt der renommierten Veranstaltung steht der Dialog zwischen Forschern, Entwicklern und Anwendern. Inhalte/Themen sind u. a.: Förderprogramme, neue Entwicklungen von Kollektoren und Systemen, Tests und Testverfahren, Markt und Marketing, Simulation, solaroptimiertes Bauen und Sanieren. Weitere Infos vom Veranstalter (Otti-Kolleg) gibt es per Telefon (09 41) 2 96 88-23, Telefax (09 41) 2 96 88-17 oder im Internet unter www.otti.de/kolleg.htm (Menüpunkt: Energie-Kolleg / Erneuerbare Energien)

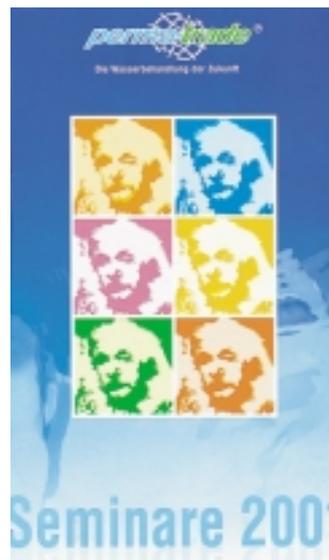
■ Erste Fachmesse Betriebs- und Regenwassernutzung

Die erste Fachmesse nationaler und internationaler Hersteller, Dienstleister und Institutionen zum Thema Betriebs- und Regenwasser findet am Mittwoch, den 12. 9. 2001 in Mannheim im Rahmen der „Internationalen Regenwassertage 2001“ (IRT) statt. Ziel der Messe ist es, den heutigen Stand der Technik einem großen Publikumskreis zu präsentieren sowie national und international operierenden Unternehmen den Weg zu neuen Märkten zu öffnen. Die Veranstalter planen, die Möglichkeiten zum Einsatz von Betriebs- und

Regenwasser möglichst umfassend darzustellen. Parallel zur Messe finden Herstellerforen und Projektvorstellungen statt. Weitere Informationen gibt's vom fbr in Darmstadt unter Telefax (0 61 51) 33 92 58 bzw. per E-Mail: info@rainwaterconference.org.

■ Perma-trade Seminare zu Wasser- technik und Marketing

Der Hersteller physikalischer Wasserbehandlungsgeräte Perma-trade Wassertechnik hat sein Seminarprogramm um die Themen EDV und Internet erweitert. Im Mittelpunkt des EDV- und Internet-Seminars steht die effektive Nutzung des Online-Mediums für Handwerksbetriebe



sowie die Gestaltung und der Aufbau ihrer eigenen Homepage. Darüber hinaus werden die Teilnehmer in Handwerkssoftware, Werbeaktionen und Serienbriefen geschult. Auf dem Programm stehen auch wieder Seminare rund um die physikalische Wasserbehandlung und branchenspezifisches Marketing (Monteur-, Telefontraining etc.). Mehr Infos gibt es von Susanne Gandert, Telefon (0 71 52) 9 39 19 23 oder im Internet: www.perma-trade.de.

■ Hansa Schulungsseminare

Im April, Mai, Juni und Juli besteht für interessierte Sanitär-Handwerksbetriebe und Fachhändler wieder Gelegenheit, sich weiterzubilden. Infos und Anmeldungstermine können per Telefax (07 11) 1 61 47 05, Telefon (07 11) 16 14-4 33 oder per E-Mail: seminar@hansametall.com angefordert werden. Im Internet unter www.hansametall.com findet man im Fachbereich die kompletten Seminarinformationen mit Einzelheiten wie Inhalte, Termine, Dauer. Außerdem besteht die Möglichkeit, sich online anzumelden.

■ Hansgrohe Aktuelle Seminar- broschüre

Über 11 000 Besucher ließen sich im Jahr 2000 bei Hansgrohe informieren und schulen. Nun liegt in einer neuen Seminarbroschüre das Programm 2001 vor. Zielgruppe: Die Sanitärwirtschaft in allen Facetten. Inhalt: Seminare, Workshops, Monteur-Trainings, Verkäufer- und Ausstellerschulung, Badplanung und Wellness-Know-how. Die Broschüre 2001 gibt es bei: Hansgrohe Aquademie
Vor Heubach 1
77761 Schiltach
Telefon (0 78 36) 51-14 75
Telefax (0 78 36) 51 15 05
E-Mail: aquademie@hansgrohe.com