

■ **Eurorad** **Dieter Eitel** **ist neuer Präsident**

Die Europäische Vereinigung der Hersteller von Heizkörpern, Eurorad mit Sitz in Paris, wählte anlässlich der Delegiertenversammlung am 15. Juni 2001 in Dublin Dieter Eitel, Geschäftsführer Kermi, einstimmig zu ihrem neuen Präsidenten. Eitel folgt Dr. Heribert Gasser, Vogel & Noot, nach, der Eurorad gut vier Jahre als Präsident vorstand. Dieter Eitel trete die Präsidentschaft in turbulenten Zeiten für die europäische Heizkörperindustrie an, hieß es. Stark rückläufige Umsätze und sinkende Margen hätten in den letzten Monaten das Geschäft verhägelt. Trotz der schwierigen Lage äußerte



sich der Präsident optimistisch über die Marktentwicklung auf mittlere Sicht. Insbesondere im Westen Deutschlands dürfte durch die sich abzeichnende Wohnungsknappheit erneut ein höherer Investitionsbedarf entstehen.

Dieter Eitel, der neben seiner neuen Aufgabe seit Jahren auch Vize-Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Heizungsindustrie e. V. ist, möchte nach eigenem Bekunden gemeinsam mit seinen Vorstandskollegen versuchen, auch auf europäischer Ebene günstigere Rahmenbedingungen für die Heizkörperindustrie zu schaffen.



■ **Glamü** **Neuer Verkaufsleiter**

Holger Behrens steht seit Mitte Juni 2001 an der Spitze des Glamü Verkaufsbereiches. Der 29jährige Hamburger war zuletzt Niederlassungsleiter beim Sanitärgrößhändler Triton Poeschl. Als neuer Verkaufsleiter ist er Ansprechpartner für die Kunden, berät in punkto Konditionen und Bestückung, führt Verbandsgespräche, baut das Glamü-Sortiment aus, beteiligt sich an der Preisgestaltung und zeichnet verantwortlich für die Neueinführung von Produkten.

■ **GF Fränkische** **Smania leitet** **Schulungszentrum**

An den Produktions-Standorten der Fränkische Rohrwerke im nordbayerischen Königsberg



und der Georg Fischer Schwab im württembergischen Pfullingen hat die Georg Fischer Fränkische zwei Schulungszentren für die Partner aus dem SHK-Handel und -Handwerk sowie für Planer und Architekten aufgebaut. Als Schulungsleiter fungiert Peter Smania (49). Der gebürtige Solinger hat sowohl einen Meisterbrief als Gas- und Wasser-Installateur wie auch als Zentralheizungs- und Lüftungsbauer. Zuletzt zeichnete Smania als Regionalverkaufsleiter eines deutschen Fitting-Anbieters verantwortlich.

Mit seinem Team steuert und organisiert er nicht nur technische Schulungen für Handel und Handwerk in Königsberg und Pfullingen, sondern forciert bei den Vertriebspartnern auch „vor Ort“ fundierte Hausschulungen. Darüber hinaus sollen für Planer und Architekten spezielle Seminare zu Schwerpunktthemen wie etwa „Brandschutz in der Haustechnik“ in Zusammenarbeit mit externen Fachleuten durchgeführt werden.

■ **Buderus** **Niederlassungsnetz** **wird optimiert**

Über 30 Millionen DM will die Buderus Heiztechnik GmbH im Verlauf des Jahres 2001 in die Modernisierung und Erweiterung ihres bundesweiten Niederlassungsnetzes investieren. In Traunstein, Ravensburg/Tettanang und Ingolstadt entstehen die neuen Buderus-Standorte Nummer 47, 48 und 49. Die Niederlassungen in Augsburg, Schwenningen, Bielefeld sowie Bremen erhalten neue Büro- und Lagergebäude und erfüllen damit die gewachsenen Anforderungen an Verkauf und Service.

■ **Friatec** **Zweistellige** **Umsatzrendite**

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschaftete die Friatec-Gruppe (Mannheim) einen Umsatz von 199,0 Millionen Euro; der direkt vergleichbare Wert der gesamten Umsatzerlöse für 1999 beträgt 224,1 Millionen Euro. Innerhalb der Friatec AG ergab sich ein Umsatz von 156,9 Millionen Euro nach 182,0 Millionen Euro im Jahr 1999. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte wesentlich gesteigert werden. Es beläuft sich in der Gruppe auf 29,8 Millionen Euro, nach 4,4 Millionen Euro. Der Umsatzrückgang resultierte zum einen aus dem Verkauf des Unternehmensbereiches Medizin-Technik und zum anderen aus dem stark abgeschwächten Baumarkt, unter dem besonders die Division Gebäudetechnik spürbare Umsatzverluste im Inland zu verzeichnen hatte.

Seit März 2001 gehört die Friatec zum Verbund der belgischen S.A. Etex-Group N. V. in Brüssel. Durch diesen Zusammenschluß entstand die nach eigenen Angaben weltweit größte Unternehmensgruppe von Kunststoffrohr-Systemen.

■ **Pafamax** **Potential vereint**

Zwei Spezialisten auf dem Gebiet der Sicherheits-Überdruck-Lüftungsanlagen (SÜLA) zur Rauchfreihaltung von Rettungswegen, haben ihr Potential vereint. Die E. Schulte GmbH, Lüftungs- und Brandschutztechnik in Arnsberg, hat ihre gesamten Aktivitäten und die Kundenbetreuung auf die Pafamax Brandschutztechnik GmbH, ein Unternehmen der conit-Gruppe in Kassel, übertragen. Pafamax sieht sich als Marktführer in der Brandschutztechnik und bei der Rauchfreihaltung von Rettungswegen.



Getragen von Auslandswachstum ist Hansgrohe auf Steigflug (v. r.): Vorstandsvorsitzender Klaus Grohe, Siegfried Gänßlen, Otto Schinle, Dr. Nicholas Matten und Karl-Heinz Hammann

■ Hansgrohe Wachstum nur im Ausland

Auf der Hauptversammlung der nichtbörsennotierten Hansgrohe AG in Schiltach/Schwarzwald berichtete der Vorsitzende des Vorstands, Klaus Grohe, Mitte Juli über das Geschäftsjahr 2000. Es schloß mit einem konsolidierten Umsatz von 346,8 Millionen Euro (675 Millionen Mark) und stieg damit gegenüber dem 309,8 Millionen Euro-Umsatz im Vorjahr um 12 %. Während in Deutschland ein Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr hingenommen werden mußte, wuchs das Auslandsgeschäft auf 224 Millionen Euro im Jahr 2000. Dadurch erhöhte sich die Auslandsquote von 57 auf 65 %. Das größte Plus erwirtschaftete die amerikanische Hansgrohe-Tochter in Atlanta/Georgia; sie wurde mit ihrem Umsatz von 44 Millionen Euro auch zur stärksten Tochtergesellschaft im Konzern. Als Gründe für die Schwäche in Deutschland nannte der Vorstand den stagnierenden Markt bei Bauen und Wohnen, Wohnungsleerstände – vor allem in Ostdeutschland – sowie strukturelle Veränderungen im Markt. Der Konzern beschäftigte im

Geschäftsjahr 2353 Mitarbeiter, davon 1790 in Deutschland, gegenüber 2182 Mitarbeitern (davon 1681 in Deutschland) im Jahr 1999. Für das laufende Geschäftsjahr ist der Vorstand der Hansgrohe AG verhalten optimistisch.

■ Wolf Management strebt Eigenständigkeit an

Wie die Preussag AG Anfang Juli bekannt gab, übernimmt die Unternehmensgruppe Merloni TermoSanitari (Fabriano/Italien) mit Wirkung zum 1. September 2001 die „wesentlichen Beteiligungsgesellschaften der Wolf GmbH“. Hierzu gehören u. a. Chaffoteaux et Maury S.A., (Frankreich), Elco Klöckner Heiztechnik (Deutschland), Elcotherm (Schweiz) sowie die türkische Baymak-Gruppe. Die auf dem Gebiet der Heiztechnik tätigen Unternehmen erzielten im Geschäftsjahr 1999/2000 einen Umsatz von rund 550 Millionen Euro und beschäftigten etwa 3500 Mitarbeiter. Die in Familienbesitz stehende Unternehmensgruppe Merloni TermoSanitari baut durch den getätigten Zukauf ihre Aktivitäten im Wärmetechnikbereich deutlich aus. Im Geschäftsjahr 2000 wurde ein Gesamtumsatz von 500 Millionen Euro erwirtschaftet (15 Produktionsstandorte in sie-

ben Ländern). Zur Gruppe gehören rund 3000 Mitarbeiter. Für die Wolf GmbH, Mainburg, mit einem Umsatz von etwa 200 Millionen Euro sowie rund 1500 Mitarbeitern, werde an einer Verkaufslösung gearbeitet, hieß es in der Preussag-Pressemitteilung. Wie diese Lösung aussehen könnte, formulierten die Geschäftsführer der Wolf GmbH, Jens Schneider und Tom Kaiser so: „Wir arbeiten derzeit mit der Preussag an einem Management-Buy-Out, um das Unternehmen in die Eigenständigkeit zu führen. Damit ist für die Marke Wolf neben der starken Position in Deutschland, auch neuer Entwicklungsspielraum in den europäischen Märkten gegeben. Wolf wird sich künftig nachhaltig auf seine Stärken und Kernkompetenzen konzentrieren.“

■ Hoesch Auf Expansionskurs

Die Dürener melden – trotz schlechter Inlandskonjunktur – auch für das Geschäftsjahr 2000 im In- und Ausland positive Zuwachszahlen. Der Sanitärumsatz steigerte sich um 12,5 Millionen (7 %) auf 197,5 Millionen Mark und auch der Ertrag liegt wieder im positiven Bereich. Als Grund

gibt Geschäftsführer Jochen Drewniok vor allem eine verstärkte Konzentration auf das von Design- und Wellness-Produkten geprägte Top-Segment der Marke an. So hat z. B. der wachsende Produktbereich Wellness mit 15 % Zuwachs alle Erwartungen erfüllt. Bei den „normalen“ Acrylwannen seien hingegen – wenn auch weniger deutlich wie die allgemeine Branchenentwicklung – Rückgänge zu verzeichnen. Der Export macht mittlerweile 24 % am Gesamtvolumen aus (17 % im Vorjahr) und soll weiter auf bis zu 50 % des Gesamtumsatzes wachsen.

Die Fokussierung auf das Top-Segment mit bekannten Designern bewährte sich auch auf den internationalen Märkten. Neben den Steigerungen in den Kernmärkten – vor allem Deutschland, Schweiz, Niederlande, Belgien, Luxemburg, Italien und Frankreich – wurden sehr gute Ergebnisse in Osteuropa und Skandinavien durch eine Umsatzsteigerung von fast 50 % erzielt. Gute zweistellige Zuwachsraten sind in Asien und den USA zu verzeichnen. Ebenfalls erfolgreich entwickelt sich der arabische Markt. Investiert wurden 9 Millionen Mark, u. a. in Umstrukturierungen, Qua-



Der Hoesch-Führungsstab blickt optimistisch in die Zukunft: (v. l.) Heinz-Jürgen Marx (Vertrieb), Werner Arthold (Marketing), Jochen Drewniok (Geschäftsleitung), Olaf Brodd (Verwaltung)

litätsmanagement und Produktentwicklungen. Auch ein Teil der Investitionen in das neue 7500 m² große Logistik-Center – insgesamt ein Volumen von ca. 14 Millionen Mark – fällt in das Geschäftsjahr 2000. Zur Zeit sind bei Hoesch insgesamt 700 Mitarbeiter beschäftigt, davon 500 an deutschen Standorten. Im laufenden Geschäftsjahr (Januar bis Mai 2001) legte das Unternehmen im Ausland zwischen 15 und 20 % zu und büßte in Deutschland – angesichts allgemeiner Umsatzrückgänge in der Branche von bis zu 20 % – nur rund 7 % ein. Ohne den kürzlich übernommenen Sanitärbereich von Düker (SBZ 13/01) will Hoesch das laufende Geschäftsjahr mit einem Plus von 5 % abschließen.

■ **Keramag**

Sieger beim „Schalke 04-Gewinnspiel“

Im Rahmen einer Messestandaktion auf der ISH 2001 hat Keramag unter den Fachbesuchern „Renova Nr. 1“-Waschtisch- Unikate mit Schalke 04-Emblem und in die Glasur eingebrannten Original-Autogrammen der Fußballprofis verlost.



Fünf Waschtische mit Schalke 04-Emblem und in die Glasur eingebrannten Original-Autogrammen der Fußballprofis wurden verlost. Im Bild die Preisübergabe an Roland Laabs (Bildungszentrum HWK Münster) durch Thomas Deipenbrock (Keramag)

Inzwischen sind die Gewinner ermittelt und benachrichtigt worden. Es handelt sich dabei um die Sanitär-Fachhandwerksbetriebe Gerhard Fohrmann (Castrop-Rauxel), H. Hallen (Rees) und Hallesche Badgalerie (Halle), das Großhandelsunternehmen Hermann Becker (Brilon) und das Bildungszentrum der Handwerkskammer Münster. Die durch Pokalsieg und Vize-Meisterschaft bundesweit sprunghaft gestiegene Popularität der Elite-Kicker aus dem Ruhrgebiet erhöht die Anziehungskraft der einzigartigen Keramikobjekte für eine verkaufsfördernde Präsentation in den hauseigenen Badausstellungen der Gewinner. Die ISH-Aktion ist Bestandteil eines Sponsoring-Vertrags, den der deutsche Marktführer bei Sanitärkeramik mit dem Fußball-Bundesligisten Schalke 04 abgeschlossen hat.

■ **MeisterService**

„Formiert Euch zu Umweltmeistern“

Umfassende Information ist die Voraussetzung für die solare Energierevolution: Daten und Fakten dazu lieferte auf der diesjährigen Jahreshauptversammlung der Handwerkerkooperation MeisterService Bad+Heizung der Fernsehjournalist Dr. Franz Alt. Er begeisterte mit seinem engagierten und charismatischen Vortrag über „Neue Wege für die SHK-Branche ins 21. Jahrhundert“ die rund 75 Teilnehmer aus dem SHK-Handwerk. Neue Wege – das seien für die Meisterbetriebe vor allem die erneuerbaren Energien, insbesondere die Solarenergie. Alt kon-



Über „neue Wege für die SHK-Branche ins 21. Jahrhundert“ referierte Dr. Franz Alt anlässlich der MeisterService Jahreshauptversammlung

statiert, die technologischen Voraussetzungen für den Einstieg in das Solarzeitalter seien erreicht und nun liege es in der Verantwortung jedes einzelnen SHK-Meisterbetriebes, den Anteil an erneuerbaren Energien zu erhöhen. Sein Appell an die Teilnehmer: „Formiert Euch zu professionellen Umweltmeistern!“ Denn der Beruf des SHK-Handwerkers, der so viel mit Wasser und Energie zu tun hat, bekommt durch die Umwelt- und Klimaschutzdiskussionen einen neuen Sinn.

Dr. Bernd Süllow, Geschäftsführer der MeisterService Bad+Heizung GmbH, spannt den Bogen noch ein wenig weiter und forderte die anwesenden MeisterService Gesellschafter auf, „nicht aufgrund der derzeit schlechten Baukonjunktur den Kopf in den Sand zu stecken“. Gerade bei den neuen Technologien seien profitable Zukunftschancen zu sehen.

■ **SenerTec**

Förderprogramm für Kraft-Wärme-Kopplung

Nach Angaben der Vereinigung deutscher Elektrizitätswerke (VDEW) soll Strom aus neuen KWK-Anlagen – bis zu 2 Megawatt elektrischer Leistung – mit 5 Pf/kWh gefördert werden. Ergänzend dazu starten die Elektrizitätswerke Schönau (EWS) gemeinsam mit der SenerTec GmbH aus Schweinfurt, führender Hersteller von Klein-Blockheizkraftwerken, die bundeswei-

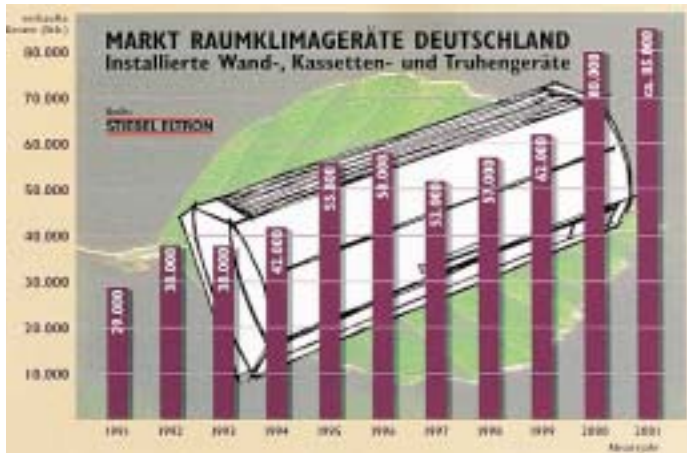
te „1000-Keller-Initiative mit dem Schönauer Sonnenpfennig“. Im Preis jeder Kilowattstunde Strom der Marke „Watt Ihr Spart“ ist ein „Sonnenpfennig“ enthalten. Damit fördern die EWS-Kunden den Betrieb dezentraler Klein-Blockheizkraftwerke.

Das funktioniert so: Die EWS zahlen dem Betreiber eines Blockheizkraftwerkes zusätzlich zur Rückspeisevergütung der lokalen Stromversorger, die zwischen drei bis acht Pfennige beträgt, weitere acht Pfennige. Damit erhöht sich der Anreiz für den Betrieb eines Klein-Blockheizkraftwerkes. Der Strom nach dem Tarif „Watt Ihr Spart“ ist bundesweit für 32,5 Pfennig pro Kilowattstunde erhältlich, zuzüglich sechs Mark Zählergebühr im Monat. Der Wechsel des Energieanbieters sei problemlos und wird von der EWS übernommen, hieß es in einer Pressemitteilung.

■ **Positiv**

Bundesbürger finden Gefallen an klimatisierten Räumen

„Von der Stirne heiß – rinnen muß der Schweiß“: was 1799 für Friedrich von Schiller in seinem „Lied von der Glocke“ noch un-



Der Absatz von Raumklimageräten hat sich seit 1994 verdoppelt

abwendbar schien, gehört heute – also 200 Jahre später – zur Selbstverständlichkeit: Immer mehr Menschen in unserem Lande lassen sich im Sommer durch Kühle spendende Klimageräte verwöhnen. Nach einer wetterbedingten „Erholungspause“ in den Jahren 1997 und 98 setzte sich die positive Entwicklung der bis 1996 ständig anhaltenden Aufwärtsbewegung fort. Im Augenblick spricht nichts dagegen, daß auch in diesem Jahr eine weitere Steigerung der jährlich neu installierten Wand-, Kassetten- und Truhengeräte realistisch ist. Neuesten Prognosen von Stiebel Eltron zufolge werden in diesem Jahr in Deutschland rund 85 000 Raumklimageräte neu installiert – mobile Klimageräte nicht mitgerechnet. Das entspricht einer Verdoppelung des Wertes aus dem Jahre 1994.

■ EnEV Bundesrat hat zugestimmt

Der Bundesrat hat am 13. Juli der „Verordnung über energiesparenden Wärmeschutz und energiesparende Anlagentechnik bei Gebäuden“ (Energieeinsparverordnung – EnEV) nur unter der Bedingung zugestimmt, daß die Bundesregierung noch einige Änderungen am Verordnungstext vornimmt. Konkret fordert der Bundesrat eine um ein Jahr verlängerte Nachrüstmöglichkeit bestehender Anlagen und Gebäude bis

zum 31. Dezember 2006 sowie eine Harmonisierung dieser Bestimmungen mit der 1. Bundesimmissionsschutzverordnung. Die Nachrüstungsverpflichtung oberster Geschoßdecken soll nicht nur für ungedämmte, wie in der Verordnung vorgesehen, sondern für alle Geschoßdecken gelten. Außerdem tritt der Bundesrat für Änderungen und Ergänzungen im Bereich der Vorschriften über den Energiebedarfsausweis ein. Eine Bewertung der energetischen Qualität des Gebäudes durch Einteilung der Gebäude in Klassen soll im Energieausweis nicht vorgenommen und die entsprechende Passage in der Verordnung deshalb gestrichen werden. Die Festlegung der Aufwandszahlen sollte dagegen im Energieausweis dokumentiert sein. Darüber hinaus spricht der Bundesrat sich für Sonderregelungen für Wasserheizungen, die ohne Wärmeüberträger an eine Nah- oder Fernwärmeversorgung angeschlossen sind, sowie für besondere Übergangsregelungen für monolithische Außenwandkonstruktionen (Ziegel) beim Einsatz von Niedertemperatur-Kesseltypen aus.

Geändert werden müssen auch die Höchstwerte des auf die Gebäudenutzfläche und des auf das beheizte Gebäudevolumen bezogenen Jahres-Primär-Energiebedarfs. Außerdem sollen die verschärften Anforderungen an Gebäude, die durch elektronische Speicherheizsysteme beheizt werden, erst nach einer Übergangsfrist von acht statt den bisher geplanten fünf Jahren gelten. Weitere Infos sowie den kompletten Text zur EnEV gibt es im Internet z. B. unter www.enev-online.de

Bad Perfect Mehr als 100 Mitglieder

Eine Zwischenbilanz legte der seit Anfang November 2000 für das Modul Bad Perfect tätige Manager Peter Tornow vor. Das flächendeckende Vertriebsnetz mit insgesamt 21 Repräsentanten stehe. Mehr als 100 Sanitär-Spezialisten hätten sich laut Tornow zur Mitgliedschaft entschlossen.

Peter Tornow übernahm Anfang November 2000 das Modulmanagement für Bad Perfect der zur Garant-Möbel-Gruppe gehörenden Küchen Marketing MDM GmbH, Rheda-Wiedenbrück. Um seine expansive Zielsetzung für das 1996 im Markt eingeführte Modul im Sanitärbereich durchzusetzen, präsentierte er im April dieses Jahres ein ergänzendes Vermarktungskonzept. Dem neu formierten Vertrieb würde nach Unternehmensangaben ein Produktspektrum von insgesamt 19 Exklusiv-Lieferanten zur Verfügung stehen, die u. a. Sanitär-Keramik, Duschabtrennungen, Whirlpools, Wannen, Armaturen, Dekorheizkörper, Möbelprogramm etc. anbieten.

Anzeige

IWO Wer liefert Öl nach Deutschland?

Aus insgesamt 24 Lieferstaaten importierte die Bundesrepublik im vergangenen Jahr gut 103,5 Millionen Tonnen Rohöl. Zusammen fast zwei Drittel stammten aus GUS-Ländern und aus der Nordsee. Zusätzlich deckten 3,1 Millionen Tonnen heimisches Erdöl den Gesamtbedarf. Deutschlands Rohöllieferant Nummer 1 im vergangenen Jahr war wiederum Rußland mit knapp 30 Millionen Tonnen. Es folgten Norwegen mit 18,6 Millionen Tonnen und Großbritannien mit 13 Millionen Tonnen. Nordseeöl deckte insgesamt 31,4 % des deutschen Rohölbedarfs, die Importe aus den GUS-Staaten stiegen auf 33 %. Die Einfuhren aus den Opec-Staaten haben sich dagegen mit rund 28,5 Millionen Tonnen (27,6 %) auf Vorjahresniveau gehalten. Im laufenden Jahr dürfte laut IWO der Opec-Anteil an der deutschen Rohölversorgung fallen. Laut aktueller Planung der inländischen Raffinerien sollen 2001 nur noch 24 Millionen Tonnen Rohöl aus Opec-Staaten verarbeitet werden. Im Gegenzug ist vorgesehen, den Einsatz des russischen Rohöls auf fast 34 Millionen Tonnen und den des Nordseeöls auf knapp 35 Millionen Tonnen zu steigern.

Plancal Software Sammlung Haustechnik mit Schulung

Die MWIN Software Sammlung Haustechnik (SSH) von Plancal wird seit Juli inklusive einer Schulung angeboten. Das haben die SSH-Hersteller (Brötje, Buderus, Junkers, Kermi, KSB,

Oventrop, Velta, Wilo und Zehnder) auf der letzten Herstellertagung beschlossen. Den Grund für diese Erweiterung des Angebots nennt Stephan Krämer, Geschäftsführer des Softwareherstellers Plancal, St. Augustin: „Laut einer Umfrage kennen viele Kunden das Potential der SSH nicht und arbeiten oft nur mit den Modulen Heizlast und Heizflächenauslegung. Die Rohrnetzberechnung, die über Schema, Grundriß und in der neuen Version 5 in tabella-

rischer Form funktioniert, ist nur wenigen bekannt“.

Die zusätzliche Dienstleistung wird von den fünf MWIN-Händlern in Berlin, Osnabrück, Saarbrücken, Leipzig und Freiburg erbracht und an deren Schulungsstellen durchgeführt. Dabei handelt es sich um eine bis zu vierstündige Einweisung, in der die Teilnehmer die Grundbearbeitung von Projekten erlernen. Weitere Infos gibt es von Plancal, Stephan Krämer, 53757 St. Augustin, Telefon (0 22 41) 9 29 29-0, Fax -19.



Fachtagung Erfolgreich Bäder verkaufen

Für den erfolgreichen Bäderverkauf gibt es keinen Königsweg, sondern vielfältige Alternativen. In der Vor-Ort-Beratung gewinnen dabei zunehmend Ausstellungen und Spezialräume immer mehr an Bedeutung. Sie unterstützen die Kundenbindung und verkürzen die Beratungszeit. In einer gemeinsamen Fachtagung von Duscholux und SBZ/bav referieren und diskutieren Ausstellungsberater, Badprofis, Unternehmensberater und Fachjournalisten über die möglichen Erfolgssysteme. Ziel der Veranstaltung ist es, allen Teilnehmern wichtige Entscheidungshilfen für geplante Investitionen bzw. für eine eventuelle Umstrukturierung vorhandener Einzelhandelsräume zu liefern.

Folgende Konzepte und Modelle werden in Theorie und Praxis vorgestellt:

- die eigene Ausstellung
- der Wohlfühlraum
- der Collagenraum
- die „eigene Ausstellung“ beim Großhandel.

Neben kurzen, einführenden Grundsatzreferaten wird viel Zeit für eine Diskussion der Teilnehmer mit den Experten eingeplant. Die Tagesveranstaltung (ca. 10 bis 17 Uhr) findet am Mittwoch, 17. Oktober 2001, in 69198 Schriesheim statt. Teilnehmerkosten: 280 DM/Person.

Anmeldungen und weitere Informationen gibt es von: D+S Sanitärprodukte, Erich Bechthold, Telefon (0 62 03) 1 02-5 79, Telefax -4 09, E-Mail: erich.bechthold@duscholux.de

■ **De Dietrich** **Schulungsangebot** **erweitert**

Das Schulungszentrum von De Dietrich-Interdomo in Emsdetten wurde durch einen neuen Bereich speziell für die Einarbeitung und Ausbildung an den



Eine praxisnahe Schulung der Regelungstechnik ist die Voraussetzung für fachgerechte Installation und Wartung der Heizungsanlage

Regelungssystemen weiter ausgebaut. Für Schulungsleiter Wolfgang Prinz und seine Mitarbeiter eröffnet sich damit die Möglichkeit, Schwerpunkt-Lehrgänge für die Programmierung der Steuereinrichtungen sowohl von Einzelkesseln als auch von Mehrkessel-Systemen sowie von Solar-Anlagen durchzuführen. Angeboten werden die praxisorientierten Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen für Fachhandwerker und für Mitarbeiter des Großhandels

■ **Roth** **CAD Fach-Seminare**

Für die Roth MWIN CAD Fach-Seminare 2001 gibt es laut Anbieter noch freie Plätze. Das Intensiv-Seminar für Planer und Techniker findet zweimal monatlich statt. Das Angebot beinhaltet:

- Umgang mit der Roth MWIN CAD Software,
 - Projektierung von Flächenheizungen, Rohrnetzberechnung und Trinkwasserinstallation,
 - eigener Arbeitsplatz für jeden Teilnehmer,
 - kompetenter Trainer mit Praxiserfahrung,
 - effektives Arbeiten durch Begrenzung der Teilnehmerzahl auf fünf Personen,
 - Seminar-Unterlagen,
 - Übernachtung und Verpflegung.
- Der Preis pro Seminarpaket inklusive einer Übernachtung beträgt 160 DM (zzgl. MwSt.). Weitere Infos von Roth Werke, 35232 Dautphetal, Jacqueline Lachwa, Telefon (0 64 66) 9 22-0, Fax -100, Internet www.roth-werke.de

■ **Paradigma** **Workshops zur** **Grauwassernutzung**

Paradigma, Ritter Energie- und Umwelttechnik, hat Ende 2000 eine industriell gefertigte Grauwasseranlage auf den Markt gebracht, die auf die Bedürfnisse von Privathaushalten zugeschnitten ist. Nun bietet das Unternehmen den SHK-Fachhandwerkern im Rahmen eines ganztägigen Workshops die Möglichkeit, Wissenslücken in der Grauwassertechnik zu schließen. Die Schulung in bezug auf Technik und Funktionsweise erfolgt u. a. mit Hilfe einer voll installierten Grauwasseranlage. Die kostenlosen Workshops finden am 6. August, 3. September und 1. Oktober 2001 bei Paradigma in Karlsbad statt. Weitere Infos und Anmeldungen: Frau Jentsch, Telefon (0 72 02) 9 22-2 05, Fax -1 05.