



In der Alape-Bäderausstellung (v.l.): Matthias Dornbracht, die Alape-Geschäftsführer Horst Willig und Jürgen Kloss, Andreas Dornbracht, Claudius Feldhege und Prof. Selenz

■ Dornbracht Alape übernommen

Nach dem plötzlichen Ableben des Firmenlenkers Heinrich Feldhege (69) im März standen die Gesellschafterfamilien vor der Entscheidung, das Steuer selbst in die Hand zu nehmen oder das Unternehmen zu verkaufen. Am 26. Juli wurden die Verträge zwischen Alape und Dornbracht unterzeichnet. Der Armaturenspezialist übernimmt rückwirkend zum 1. 1. 2001 die Alape GmbH & Co. KG, die Alape Betriebs-GmbH sowie die in punkto GmbH. Alape ist Spezialist für Waschtische, individuelle Badmöbel und Innenausbau. Der Umsatz liegt bei rund 50 Millionen DM, die Zahl der Mitarbeiter bei 270. Über die Kaufsumme wurde Stillschweigen vereinbart. Claudius Feldhege scheidet aus der Geschäftsführung aus. Horst Willig und Jürgen Kloss führen die Geschäfte der Alape Betriebs-GmbH und der in punkto GmbH weiter.

Nach der Beteiligung an der Blume GmbH (Gardinenzubehör) ist dies die zweite Übernahme ei-

nes Unternehmens durch den Iserlohener Armaturenhersteller. Dornbracht ist das derzeit wachstumsstärkste Unternehmen der Sanitärarmaturen-Branche. Nach einem Umsatzsprung von 40 % in 2000 expandiert das Unternehmen im ersten Halbjahr 2001 um weitere 27 %. Am Jahresende sollen 220 Millionen DM (+19 %) erreicht werden. Der Umsatz im Kerngeschäft hat sich innerhalb der letzten drei Jahre nahezu verdoppelt. Der Gruppenumsatz soll in diesem Jahr bei rund 320 Millionen DM liegen.

■ Elco Klöckner Von Wolf zur MTS Gruppe

Die Unternehmensgruppe Merloni TermoSanitari (MTS Gruppe) mit Hauptsitz im italienischen Fabriano übernimmt die Elco Klöckner Heiztechnik GmbH in Hechingen zum 1. September 2001 von der Preussag AG. Damit wird für Elco Klöckner die wirtschaftliche Trennung von der Wolf-Gruppe, Mainburg, vollzogen.

Die MTS Gruppe ist mit einem Umsatz von 500 Millionen E im Jahr 2000 und rund 3000 Mitarbeitern eines der führenden Unternehmen im Bereich der Wärmetechnik und Weltmarktführer bei Durchlauferhitzern. Die MTS Gruppe hat 15 Produk-

tionsstandorte in sieben Ländern. Die Produkte werden in 150 Ländern vertrieben.

Durch den Zukauf von Elco Klöckner mit allen verbundenen europäischen Vertriebs- und Produktionsgesellschaften sowie den Gesellschaften Chaffoteaux et Maury S. A., Chatou/Frankreich, und der türkischen Baymak-Gruppe baut die MTS Gruppe ihre Aktivitäten im Wärmetechnikbereich deutlich aus und wird mit einem Umsatz von 1 Milliarde E und rund 6500 Mitarbeitern zu den größten europäischen Wärmetechnikherstellern gehören.

Diese positive Veränderung soll Elco Klöckner die Chance bieten, zusammen mit dem starken Kapitalgeber MTS die strategischen Schwerpunktbereiche Solaranlagen, Brennwertgeräte, Brenner für Öl- und Gasheizungen sowie Service auszubauen und internationale Wachstumsziele zu verfolgen.

■ Aco Passavant Peter Fröhlich neuer Geschäftsführer

Wie die SBZ bereits berichtete, übernimmt Peter Fröhlich (41) zum Herbst diesen Jahres die Geschäftsführung der Aco Passavant Gebäudeentwässerung GmbH. Zudem verantwortet er das Group Management für den



Bereich Gebäudeentwässerung international in der Aco Gruppe. Fröhlich kommt von Duscholux, wo er seit 1992 als Geschäftsführer zunächst im internationalen, dann im nationalen Vertrieb verantwortlich zeichnete.

Für die Aco Passavant Gebäudeentwässerung möchte Peter Fröhlich „die Kompetenz als Systemanbieter auf den verschiedenen Vertriebs Ebenen kommunizieren und ausbauen. Die Marktchancen sind gut, weil wir innovative und qualitativ hochwertige Lösungen in allen wichtigen Werkstoffen anbieten können“. In seiner neuen Aufgabe arbeitet Fröhlich an der Seite von Günter Diefenbach (Geschäftsführung Technik), Martin Behr (Finanzen), Harry Blaurock (Produktion) und Michael Hennigs (Marketing und Vertrieb). Der langjährige Vertriebsleiter Wolfgang Schaefer ging am 30. 6. 01 in den Ruhestand.

■ Wilo-Salmson 8,7 % Umsatzrückgang in Deutschland

Mit einem Umsatzplus von 4 % setzt der Wilo-Salmson Konzern seinen Wachstumskurs fort. Die deutsch-französische Gruppe, die zu den weltweit größten Pumpenherstellern zählt, steigerte ihren konsolidierten Umsatz von 813 auf 845 Millionen Mark. Der Jahresüberschuß erhöhte sich um 7,4 % auf 30,4 gegenüber 28,3 Millionen Mark im Vorjahr. Die Zahl der Mitarbeiter stieg gruppenweit um 5 % auf 2884 gegenüber 2722 im Vorjahr. Aufgrund des rückläufigen Marktes, besonders im Bereich der Heiztechnik für Gebäude, lag der Umsatz in Deutschland mit 227,1 Millionen Mark um 8,7 % unter dem Vorjahresumsatz von 248,8 Millionen Mark. In Frankreich konnte dagegen ein über der Marktentwicklung liegendes Umsatzplus von 8,8 % auf 138,5 Millionen Mark erzielt werden. Insgesamt trugen die Heimatmärkte Deutschland und Frankreich aber nur noch zu 43,3 % gegenüber 46,2 % im Vorjahr zum Gruppenumsatz bei.

■ **Nordwest Handelsmarken neu definiert**

Das Pro und Kontra von Hausprodukten, die die Großhandelshäuser fälschlicherweise auch gern als Hausmarken bezeichnen, haben wir bereits in früheren SBZ-Ausgaben ausführlich beleuchtet. Anlässlich der 90. Informationsbörse im Mai erklärte die Northwest Handel AG (Delphis) warum sie künftig noch mehr auf Hausprodukte setzen will. Northwest meint festzustellen, daß die von der Industrie angebotenen Konditionssysteme zur Polarisierung der Sortimente führt. Obwohl man dagegen interveniere, so Northwest, scheinen die Konditionssysteme immer mengenlastiger zu werden. Für die Zukunft befürchtet der Hagener Konzern, daß die mittleren und kleinen Händler nur noch erschwerten Zugang zu



Mark Strohmeier: „Wer keine oder nur schwache Alleinstellungsmerkmale anbietet ist draußen“

den großen Marken der Branche haben werden. „Die Konditionssysteme der starken A-Marken werden die großen Logistiker bevorzugen. Die mittleren und

kleinen Händler werden sich im Sortiment spezialisieren oder ausweichen müssen.“ erklärte Delphis-Produktmanager Mark Strohmeier. Wenn man diese mögliche Entwicklung überzeichne, dann würden einige Northwest-Kunden in ihren Sortimenten nur noch schwache B- und C-Marken führen; darauf wolle Northwest vorbereitet sein. In der Hagener Zentrale ist man davon überzeugt, daß dies nur mit einer „Handelsmarke“ funktioniert, wenn man die eingetretenen Pfade verläßt. An Stelle der me-too-Produkte sollen Produkte mit deutlich kommunizierten Alleinstellungsmerkmalen kommen. Dieses neue Verständnis der „Handelsmarke“ würde, so Northwest, künftig bedeuten, daß man manchem etablierten Anbieter von Handelsprodukten eine Absage erteilt. Wer keine oder nur schwache Alleinstellungsmerkmale anbie-

tet, „ist draußen“, wie Produktmanager Mark Strohmeier salopp formuliert.

■ **SST-Rolltec Seppelfricke integriert**

Seit dem 1. Juli 2001 ist die SST-Rolltec GmbH & Co. KG mit Sitz in Emsdetten ein neues Unternehmen im Markt. Mit der Fusion der Uponor-Töchter Rolltec Heizsysteme und SST Seppelfricke SystemTechnik sind die jahrzehntelangen Erfahrungen beider Firmen im Marktsegment Heiz- und Installationstechnik in einer selbständigen Produktions- und Vertriebsgesellschaft eingeflossen. Unter der Geschäftsführung von Uwe Ruyling bietet SST-Rolltec ein umfangreiches Programm für den Bereich Flächenheizung, Heizkörperanbindung und Trinkwasserinstallation.



Der Vorstand des Fachverbandes Automation + Management für Haus + Gebäude: (v. l.) Geschäftsführer Winfried Brandt, Hermann Lippert, Horst Bellwied, Werner Ueberrhein, Peter Plenker, Thomas Gräßlin, Thomas Kroll, Bernd Wattenberg und Helmut Gilch

■ **VDMA**

Peter Plenker weiter Vorsitzender

Auf ihrer ordentlichen Mitgliederversammlung wählte die im VDMA zusammengeschlossene TGA-Automatisierungsbranche in Konstanz Peter Plenker, Geschäftsführer der Johnson Controls JCI Regelungstechnik GmbH, erneut zu ihrem Vorsitzenden. Stellvertreter wurde Bernd Wattenberg von der Siemens Landis & Staefa GmbH. Bemängelt wurde allseits die auf die Bauschwäche zurückzuführende verhaltene Marktentwicklung und unbefriedigende Ertragssituation. Der Branchenumsatz lag 2000 knapp unter Vorjahresniveau (-1,7 %) bei 2,3 Milliarden DM. Für die kommenden Jahre werden gute Perspektiven im Bereich Hausautomation, integrierte Gebäudeautomation, Contracting und Gebäudemanagement gesehen.

■ **Bauhauptgewerbe**

3,9 % weniger Aufträge

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, verzeichnete das Bauhauptgewerbe (Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten) im Mai 2001 in Deutschland preisbereinigt 3,9 % niedrigere Auftrags-eingänge als im Vorjahresmonat. Die Baunachfrage nahm im Hochbau um 8,9 % ab, im Tiefbau stieg sie um 3,2 %. Im Vergleich der Ergebnisse der Monate Januar bis Mai 2001 mit denjenigen des entsprechenden Vorjahreszeitraums sind die Auftrags-eingänge preisbereinigt um 7,2 % gesunken.

■ **Roth**

Zukunftssicherung mit neuer Struktur

Die Baukrise in Deutschland und die veränderten Rahmenbedingungen im Energie- und Umweltbereich veranlaßten die Roth Werke zur konsequenten Ausrichtung auf ressourcen- und umweltschonende, innovative Energietechnologien. In diesem Zusammenhang wurde die Struktur des Unternehmens angepaßt. Firmeninhaber Manfred Roth erläuterte die Maßnahmen: „Die Unternehmen in Buchenau, Bischofswerda und Hanweiler

sollen sich als Vollsystemanbieter auf die Fertigung bestimmter marktbezogener Produktprogramme konzentrieren und die größtmögliche Kompetenz erreichen.“ Das Werk Buchenau konzentriert sich auf regenerative Energien und baut das Duschensprogramm weiter aus. Die gesamte, bisher in Deutschland auf drei Werke verteilte Heizöl-Behälterproduktion soll sich in Buchenau konzentrieren. Hierfür verlagert Roth im Herbst die Fertigung der Stahl-Kunststoffbehälter DWT von Bischofswerda nach Buchenau. Dies soll erhebliche Kosteneinsparungen durch Vermeidung von Trans-

Manfred Roth betonte, daß die Strukturänderungen zu Kompetenzsteigerungen in den jeweiligen Marktfeldern und zu Kostensenkungen führen werden. Das Ziel sei eine Gruppe von eigenverantwortlichen Unternehmen, die sich aufgrund positiver Ergebnisse aus eigener Kraft weiterentwickeln können, so der Firmenchef weiter. Die Restrukturierung der Geschäftsbereiche führt zu organisatorischen Änderungen mit dem Ziel, eine spartenbezogene Unternehmensstruktur zu schaffen. Das Verkaufsleitungsteam der Roth Werke mit Erich Ronzheimer, und Rüdiger Heinz für Installa-



Das Roth-Verkaufsleitungsteam (v. r.) mit Michael Pohl, Erich Ronzheimer und Rüdiger Heinz wurde um den Gesamtvertriebsleiter Karl-Heinz Geil verstärkt

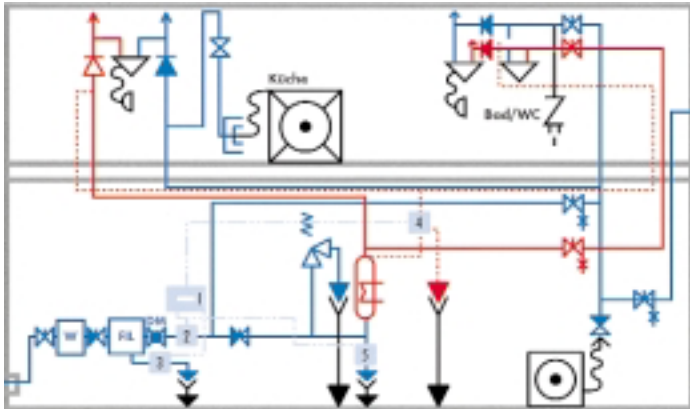
porten zwischen den Werken bringen und die Wettbewerbssituation verbessern, da Röth den Großhandel mit Mischladungen bedienen kann. Die zweite Heizöltankfertigung befindet sich in Tudela, Nordspanien. Von dort werden Spanien und Frankreich beliefert.

Das Werk in Bischofswerda konzentriert sich auf Wasser- und Klärtechnik sowie Kunststofftechnik auf Basis des Blas- und Rotationsformens. Das Werk in Hanweiler stellt Industrieverpackungen her. Diese Sparte wird zur Zeit ausgebaut.

tions- und Energietechnik und Michael Pohl für Duschen wurde mit Karl-Heinz Geil als Gesamtvertriebsleiter verstärkt. Für die Betreuung der Auslandsgesellschaften und den Export ist Jørgen Sørensen verantwortlich.

■ **Otto Kamp** **Neuartige Trinkwasser-systemerhaltung**

Die Firma Otto Kamp, mit Sitz in Rudersberg, bei Stuttgart, bringt das erste Control-System zur Trinkwassersystemerhaltung auf den Markt. Über eine zentrale Steuerung werden verschiedene Wartungseinheiten bedient: automatische Schutzfilterreinigung, tägliche Warmwasserentschlammung, Wasseraktivierung durch Aufhebung der kompressiven Stagnation



Die Otto Kamp GmbH bringt ein neues System zur Trinkwassersystem-erhaltung auf den Markt

(Druckentlastung), Legionellen-verhinderung durch permanente Flutung der Zirkulationsleitung und täglicher Frischwasseraustausch im Warmwasserspeicher. Der Schwerpunkt der Technik liegt in der Reinhaltung der Hauswasserinstallationen ohne das Trinkwasser selbst in irgendeiner Form zu verändern. Das Control-System wird benutzerorientiert, z. B. speziell für Wohnungen, Schulen, Kindergärten, Bürogebäuden, Hotels usw. programmiert. Bevor das Control-System installiert werden kann, sollten das komplette Trinkwassersystem mit der O.K.-Spültechnik gereinigt, desinfiziert und versiegelt und alle technischen Mängel beseitigt werden.

■ FGK

Keine Legionellengefahr durch Klimaanlagen?

Nach ersten Meldungen wurde die in Spanien aufgetretene Legionärskrankheit aller Wahrscheinlichkeit nach durch verdeckte Klimaanlagen verursacht. „Dieser Umstand unter-

streicht die Bedeutung, die der regelmäßigen und fachmännischen Wartung von Klimaanlagen beizumessen ist“, so Prof. Fritz Steimle, Vorsitzender des Fachinstitutes Gebäude-Klima e. V., Bietigheim-Bissingen. Eine Ansteckung durch Legionellen aus Klimaanlagen sei in Deutschland praktisch auszuschließen, da hier sehr genaue Normen und Richtlinien zur Verhinderung einer Kontamination existieren würden. Die vom Verein Deutscher Ingenieure, VDI, herausgegebenen Richtlinien VDI 6022 und VDI 3803 würden nicht nur Maßnahmen zur Verhinderung der Legionärskrankheit vorschreiben, sondern auch exakte Grenzwerte und Wartungsvorschriften vorgeben. Daß es in Deutschland keine durch Klimaanlagen bedingte Legionellen-Gefahr gibt, wird auch von medizinischer Seite unterstrichen. Laut Prof. Dr. med. Henning Rüdén, Direktor des Institutes für Hygiene der Freien Universität Berlin, gab es in Deutschland bisher keinen Fall, wonach sich ein Mensch durch Legionellen aus der Klimaanlage infiziert habe. Prof.

Rüdén: „Die Behauptung, Klimaanlagen in Deutschland würden mit der Zuluft Legionellen verbreiten und Nutzer gefährden, ist durch experimentelle Untersuchungen bislang nicht belegt worden“.

■ Solarmarketing

Mit dem Elektro-Flitzer zum Kunden

Mit dem „Elektro-Flitzer“ zum Kunden? Für „Solar – na klar!“ Handwerker kein Problem. In Zusammenarbeit mit der Citycom AG bietet die Kampagne registrierten Handwerkern ein neues und innovatives Werbeinstrument: den CityEl. Das Elektromobil ist rund 50 Stundenkilometer schnell und hat in der Standardversion eine Reichweite von 50 Kilometern.

„Der CityEl ist ein ideales Verkehrsmittel für den Nahverkehr und dank seiner Auffälligkeit gleichzeitig auch ein idealer Werbeträger für innovative, umweltbewußte und moderne Unternehmen“, so Karl Nestmeier, Vorstand der Citycom AG. Der geringe Energieverbrauch macht das für den Straßenverkehr zugelassene Elektromobil zum echten Umweltschützer. Auf hundert Kilometer braucht der CityEl sechs bis acht Kilowattstunden. Dies entspricht dem

Energiegehalt von 0,75 Liter Benzin. Die Energiekosten belaufen sich auf zirka 1,50 DM für hundert Kilometer Fahrtstrecke.

„Wir sind sicher, daß Handwerker überzeugender argumentieren können, wenn sie nicht nur mit dem Klimaschutzargument Solaranlagen verkaufen, sondern Kohlendioxid-Einsparung auch vorleben“, so Prof. Dr. Maximilian Gege, Sprecher der Initiative. Weitere Informationen zum Einsatz des CityEls für das Solarmarketing gibt es bei „Solar – na klar!“ unter Telefon (0 40) 49 07-14 90 oder im Internet www.solar-na-klar.de

■ Gewinnspiel

Mit Cuprotherm in die Karibik

Über eine Reise in die Karibik kann sich der Gewinner des diesjährigen Cuprotherm-Preisrätsels freuen. Die Verlosung ist Teil der Kupfer-Werbekampagne, die parallel zur ISH startete. Unter den Teilnehmern aus dem Handel wurde neben dem Hauptpreis ein Wochenende im Allgäu sowie Champagner-Sets verlost. Für die zehn Gewinner aus dem Handwerk gab es Werkzeugkoffer im Wert von je 1000 Mark. In die Karibik darf Hans-Joachim Spaling von der Arnold



Die Firma Seitner hat auf der ISH die unentgeltliche Nutzung eines CityEl für neun Monate beim Gewinnspiel der Kampagne „Solar – na klar!“ gewonnen

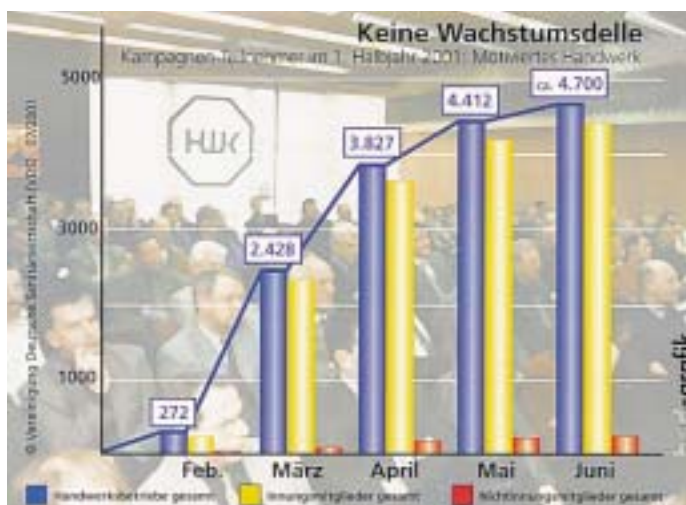
Lammering Großhandlung in Meppen reisen. Das Allgäu-Wochenende ging an Uwe Krietenbrink von Vetter & Engels in Paderborn.

■ Bad-Werbung

4700 aktive Handwerker

„Alles in allem läuft es bisher wirklich gut“, melden Initiatoren und Macher der neuen Bad-Gemeinschaftswerbung. Eine Einschätzung, die die jetzt von der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) vorgelegte Halbjahresbilanz 2001 der Branchenkampagne (auch) statistisch erhärtet. Rund 4700 Handwerksbetriebe ließen sich bis Ende Juni unter der zentralen Internet-Adresse „www.gutesbad.de“ registrieren und forderten das Mitmach-Startpaket an. Deshalb dürfte nach Meinung von Jürgen Speer, dem Vorsitzenden des VDS-Werbeausschusses, die Wunschmarke von über 5000 Firmen „locker zu schaffen sein“. Ebenfalls erfreulich: die mit einem Anteil von etwa 95 % klare Dominanz der Innungsmitglieder. Aber auch Großhandel und Industrie zeigen sich sehr engagiert, heißt es in dem aktuellen Zwischenbericht. Knapp 800 bzw. 70 „Listungen“ stünden hier momentan zu Buche.

Zufrieden ist man in Bonn darüber hinaus mit dem Interesse des per nationaler TV- und Zeitschriftenwerbung auf den Lebensraum Bad und die entsprechende Profikompetenz eingeschworenen privaten Publikums. Die genauen Internet-Daten: 52 000 Homepage-Zugriffe und 2,2 Millionen Seitenanfragen wurden von März bis Juni registriert. Absolute Spitzenwerte brachte dabei der volle „Fernsehmonat“ April. Top-Monate: Besonders im März und April 2001 lief der „Registrierungsmotor“ bei der Bad-Gemeinschaftswerbung auf Hochtouren. Bis zum Halbjahresresultimo kletterte die Zahl der teilnehmenden Handwerksbetriebe auf rund 4700. Mit diesem Ergebnis ist die Vereinigung Deutsche Sa-



4700 Handwerksbetriebe beteiligen sich bislang an der VDS-Gemeinschaftswerbung

nitärwirtschaft (VDS) ebenso „sehr zufrieden“ wie mit der hohen Quote (95 %) der Innungsmitglieder.

■ Kontrolle Wirklich krank?

Hinter dem Begriff Krankenstandsüberwachung verbirgt sich die investigative Kontrolle, ob sich ein krankgeschriebener Mitarbeiter dem attestierten Zustand entsprechend verhält, oder vielleicht nur „blaumacht“. Auf den ersten Blick hat eine solche Überprüfung etwas Verleumderisches an sich, denn das Prinzip der Unschuldsvermutung – in dubio pro reo – gilt natürlich für jeden Arbeitnehmer, der sich krankmeldet. Um so mehr, wenn er sich seine Krankheit von einem Arzt bescheinigen läßt und die Krankenschreibung, den „gelben Schein“, beim Arbeitgeber einreicht. Allerdings belegen ernsthafte Untersuchungen, daß nicht jede Krankenschreibung notwendig ist. So attestiert der

Medizinische Dienst der Gesetzlichen Krankenkassen (MDK) in Berlin mehr als der Hälfte von den etwa 60 000 krankgeschriebenen Arbeitnehmern, die dort im Jahr auf ihre Arbeitsfähigkeit hin untersucht werden, gesund zu sein. Deshalb bietet die in München ansässige Idatec GmbH Krankenstandsüberwachung bundesweit als Komplett-Dienstleistung an. Da-

bei führen die Mitarbeiter Kontrollen bei krankgeschriebenen Arbeitnehmern durch. Zu den möglichen Maßnahmen gehört das Filmen und Fotografieren von angeblich Kranken, die ihre Wohnung verlassen, sowie die Bestätigung des bei der Überwachung gewonnenen Eindrucks in Form einer Eidesstattlichen Versicherung. Sollte es zu einer Gerichtsverhandlung kommen, etwa weil das beauftragende Unternehmen die Kündigung ausspricht, steht Idatec als Zeuge zur Verfügung. Weitere Infos gibt es unter Telefon (0 89) 74 50 06 66 oder per Telefax (0 89) 55 29 80 19 16.

■ Förderung Weniger Geld für Solarthermie und Holzheizung

Völlig überraschend hat das Bundeswirtschaftsministerium mit Richtlinie vom 23. Juli 2001 das Marktanreizprogramm zur Nutzung erneuerbarer Energien geändert (BAnz. Nr. 136 v. 25. 7. 2001 S. 15434). Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhr-

■ Forum Holzenergie Zukunftsmarkt Pelletsheizungen



Die Vielzahl neuer Produkte auf der ISH 2001 hat sichtbar gemacht, daß im Bereich Pelletsheizungen derzeit ein dynamischer Markt entsteht. Auf dem ersten Industrie Forum Holzenergie können sich Handwerker, Planer und Energieberater für den Pelletsmarkt fit machen, das vom 28. und 29. September 2001 in Stuttgart bzw. im Großraum Stuttgart, stattfinden wird (Teilnahmegebühr: 90 DM inkl. MwSt. und Tagungsunterlagen). Themen sind u.a. die technischen und wirtschaftlichen Potentiale des Energieträgers Holzpel-

lets, die Qualität des Brennstoffes, die Technik, der Betrieb und die Wartung von Pelletsheizungen. Darüber hinaus werden Planungshilfen zur Kesseldimensionierung und Infos zum Lagerraum sowie den Fördertechniken für Holzpellets bereitstehen. Abgerundet wird das Industrie Forum Holzenergie am Freitag Nachmittag mit einem Ausstellerforum, d.h. der Kurzpräsentation der teilnehmenden Firmen. Umfangreiche Tagungsunterlagen gehören zu den weiteren Service-Leistungen des Forums. Aktuelle Infos gibt es im Internet unter www.holzenergieforum.com oder bei Solar Promotion, Horst Dufner, Telefon (0 72 31) 35 13 80, Telefax (0 72 31) 35 13 81.

kontrolle (Bafa) fördert mit Festbeträgen nur noch die folgenden Maßnahmen und zu veränderten Konditionen:

- Die Errichtung von Solarkollektoren typunabhängig mit 170 DM je angefangenem m² Brutkollektorfläche; höchstens jedoch 50 000 DM je Einzelanlage (Hinweis: Bisher wurden Flach- und Vakuumröhrenkollektor mit 250 DM/m² bzw. 325 DM/m² gefördert).

- Die Errichtung automatisch beschickter Anlagen zur Verfeuerung fester Biomasse bis 100 kW mit 100 DM je kW installierter Nennwärmeleistung; höchstens jedoch 4000 DM je Einzelanlage (Hinweis: Bisher gab es 120 kW/kW und es wurde ein Mindestzuschuß von 4000 DM für die Einzelanlage gewährt)

- Photovoltaikanlagen für Schulen mit 6000 DM je Einzelanlage.

Nicht mehr gefördert werden:

- Die Erweiterung vorhandener Sonnenkollektorflächen

- Die Errichtung handbeschickter Anlagen zur Verfeuerung fester Biomasse

- Maßnahmen zur Heizungsanlagenmodernisierung

Nur für Anträge, die bis einschließlich 25. Juli 2001 eingegangen sind, galten noch die Bestimmungen der Richtlinie vom 23. März 2001. Weitere Infos gibt es im Internet unter www.bafa.de.

■ BVF

Bodenbeläge auf Fußbodenheizungen

Der Bundesverband Flächenheizungen e. V. (BVF) hat in Zusammenarbeit mit entsprechenden Organisationen und Verbänden eine neue Richtlinie erarbeitet. Der Inhalt beschreibt die Arten der Bodenbeläge, gibt

Hinweise auf Planung und vorbereitende Maßnahmen und Ausführung der Verlegung des gewählten Bodenbelags. Die „Richtlinie für den Einsatz von Bodenbelägen auf Fußbodenheizungen“ enthält Hinweise auf weiterführende Informationschriften aus dem Bereich des Oberbodens und die notwendigen Anschriften, Telefonnummern, Internet- und E-Mail-Adressen. Die BVF-Richtlinie kann gegen Zusendung eines mit 3 DM adressierten und frankierten DIN-A4-Rückumschlages beim Bundesverband Flächenheizungen e.V., Hochstraße 113, 58095 Hagen angefordert werden. Ein komplettes Info-Paket kann ebenfalls gegen Zusendung eines mit 4,40 DM adressierten und frankierten DIN-A4-Rückumschlages angefordert werden. Weitere Informationen gibt es im Internet unter <http://www.flaechenheizung.de>

■ Solarpraxis

Solare Weiterbildung

Mit einem umfangreichen Bildungsprogramm will die Berliner Solarpraxis AG seit Juni 2001 den Einstieg in den Wachstumsmarkt Solarenergie erleichtern oder vorhandenes Wissen vertiefen. Zielgruppe sind vor allem Handwerker, Architekten und Ingenieure. Die Seminare finden in Berlin und München statt. Der Marketing-Bereich bildet neben den Themenkomplexen Solarwärme und Solarstrom einen der Schwerpunkte der über 30 Einzelkurse. Die Referenten helfen bei der Erstellung eines individuellen Marketing-Konzepts und informieren über erfolgreiche Kundenpflege, Firmenpräsentation und die Planung lokaler Solarkampagnen. Die Solarpraxis AG setzt auf kompakte ein- und zweitägige Seminare zu Themen wie z. B.

Finanzierung, Fördermittel, Solarprodukte, Langzeiterfahrungen bei solarthermischen Anlagen, Steuer-, Rechts- und Versicherungsfragen etc.

Die Infobroschüre gibt es bei: Solarpraxis AG, 10115 Berlin, Telefon (0 30) 28 38 75 31, Telefax (0 30) 28 38 75 40 oder unter www.solarpraxis.de.

■ **Meisterschulung** **30 erfolgreiche** **Absolventen**

Erleichterung und Freude nach bestandener Prüfung bei 30 Meisterschülern aus Hessen. Nach einem halben Jahr Meistervorbereitungskurs beim Fachverband Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Hessen in Gießen, konnten die Absolventen im Februar diesen Jahres den großen Befähigungsnachweis als Installateur und Heizungsbauer entge-



Stolz auf ihre bestandene Meisterprüfung: Die 30 Absolventen des Meistervorbereitungskurses beim FVSHK Hessen

gennehmen. Fleiß und Teamgeist zeichnete die erfolgreiche Gruppe junger Leute aus, die gemeinsam den anstrengenden Weg bis zur Prüfung gegangen sind. Bei der Verabschiedung dankten ihnen die Dozenten, Ausbilder und der Fachverband für die gute Zusammenarbeit

und wünschten ihnen viel Erfolg auf dem weiteren Lebensweg. Ein neuer Kurs beginnt ab dem 20. 8. 01 in Vollzeitform und endet am 14. 1. 02. Anmeldeunterlagen und Informationen gibt's vom FVSHK Hessen unter der Telefonnummer (06 41) 97 43 70.

■ **Seminar** **Der Weg zum eigenen** **Bäderstudio**

Im strapazierten Sanitärmarkt eröffnen Bäder nach wie vor sehr gute Verkaufschancen, da es genügend potentielle Kunden gibt, die ein komplettes Bad einrichten möchten. Dabei kann ein eigenes Bäderstudio ein wichtiges Aushängeschild für einen SHK-Betrieb sein. Doch wie kommt man dazu, welche Kosten sind damit verbunden und wie gelingt es, ein Studio erfolgreich zu betreiben? Münch + Münch, Frankfurt, möchte u.a. auf diese und weitere Fragen Antworten geben und veranstaltet vom 21.–22. September 2001 ein Fachseminar zum Thema: „Der Weg zum eigenen Bäderstudio“. Weitere Infos per Telefon (0 61 01) 5 44 71 00, Telefax (0 61 01) 5 44 71 20 und www.muenchundmuench.com.