



### ■ Buderus **Uwe Lüders wird Vorstandsvorsitzender**

Anfang Juli hat der Aufsichtsrat der Buderus AG Uwe Lüders (48) mit Wirkung vom 1. Oktober 2001 zum Vorsitzenden des Vorstands der Buderus AG ernannt und zum Arbeitsdirektor bestellt. Lüders tritt damit die Nachfolge von Dr. Hans-Ulrich Plaul (63) an, der nach 12 Jahren als Vorstandsvorsitzender planmäßig zum 30. September 2001 in den Ruhestand treten wird.

### ■ Geberit **Diermann geht in Ruhestand**

Josef Diermann (61) wird zum 31. Dezember 2001 aus seiner heutigen Funktion als Geschäftsführer der Geberit GmbH & Co. KG ausscheiden. Bis Mitte 2002 soll er, der mittlerweile 34 Jahre für die Pfullendorfer tätig war, noch verschiedene Projekte betreuen. Diermann kam 1967 zu Geberit, zuständig für den Verkaufsdienst. 1972 wurde er als stellvertretender Geschäftsführer, 1977 als Geschäftsführer ernannt. Während seiner Tätigkeit hat sich Geberit vom Spülkasten- und Siphon-Hersteller zum Systemanbieter und globalen Unternehmen in der Sanitärtechnik gewandelt.

### ■ Techem **Expansion in Luxemburg**

Die Techem AG hat Mitte Juni 2001 aus dem bisherigen Handelspartner in Luxemburg eine 100prozentige Tochtergesellschaft gemacht. Geschäftsführer dort ist Detlef Busch. Mit der neuen Tochtergesellschaft Techem Calorlux S.A.R.L. will das Unternehmen nun seine Marktposition stärken. Vor allem das neue Hausautomationssystem soll erfolgreich in Luxemburg eingeführt werden.

### ■ Velta **Neuer Marketingleiter**

Ulrich Paar (33) übernahm Anfang Juli 2001 die Marketingleitung von Wirsbo-Velta, Norderstedt. Er tritt die Nachfolge von Peter Köstel an, der das Unternehmen verließ. Paar ist seit 1998 bei Velta beschäftigt und war bisher im Produktmanagement tätig.



### ■ Keramag **Leichter Umsatzrückgang**

Dem Einbruch der Baukonjunktur im ersten Halbjahr 2001 konnte sich auch die Keramag AG nicht entziehen. Das Unternehmen meldet für die ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres einen Umsatzrückgang um 1,1 % auf 74,6 Millionen E. Das Ergebnis nach Steuern

sank von 5,8 Millionen E auf 5,1 Millionen E. Die Investitionen lagen mit 2,1 Millionen E um 8,7 % unter dem Vorjahreszeitraum. Die Zahl der Mitarbeiter reduzierte sich um knapp 1 % auf jetzt 552 Beschäftigte. Die im Verband der sanitärkeramischen Industrie zusammengeschlossenen deutschen Markenhersteller mußten im genannten Zeitraum, so die Keramag AG, dem tiefgreifenden Nachfragerückgang in allen Hochbaubereichen mit einem durchschnittlichen Umsatzrückgang von rund 10 % im Inland Tribut zollen.

Mit Blick auf das Restjahr zeigt sich Keramag äußerst ambitioniert. Trotz der besonnisserregenden Baumisere werde man alles daran setzen, den Vorjahresumsatz zu übertreffen. Der Rückgang am Inlandsmarkt soll durch eine weitere Forcierung des Auslandsgeschäfts egalisiert werden. Zur Verbesserung des Ergebnisses nach Steuern seien bereits strukturelle Anpassungen und Kostensenkungsmaßnahmen eingeleitet worden.

### ■ Georg Fischer Schwab **Siegfried Kübler über- nimmt Geschäftsführung**

Die Unternehmensgruppe Rohrleitungssysteme des Georg Fischer Konzerns hat zum 1. Juni 2001 Siegfried Kübler (42) zum Geschäftsführer der Anfang vergangenen Jahres übernommenen Georg Fischer Schwab GmbH in Pfullingen bestellt.

Mit Siegfried Kübler tritt ein Mann an die Spitze der Georg Fischer Schwab GmbH, der als ausgebildeter Industriemechaniker-Meister und diplomierter Betriebswirt Theorie mit Praxis verbindet. Kübler verfügt über eine 20jährige internationale Erfahrung in der kunststoffverarbeitenden Industrie u. a. als Werksleiter und Geschäftsführer.



er. Zuletzt leitete er die Geschäfte der deutschen Tochtergesellschaft der Kirkwood Industries.

### ■ Gienger **Hassmann übernommen**

Am 1. August hat die bayrische Großhandelsgruppe Gienger KG die in Insolvenz geratene Hassmann GmbH, Hof, samt den Niederlassungen Bayreuth, Plauen und Triptis übernommen. Persönlich haftender Gesellschafter der neuen Tochter wurde Erich Schmidt. Zum Geschäftsführer hat man Rainer Heinrich bestellt. Die Zahl der Mitarbeiter soll von ursprünglich 120 auf 85 schrumpfen. Fazit: Wieder ein Steinchen mehr für die GC-Gruppe im Großhandels-Konzentrationsspiel.

### ■ Thermoval **Neustart mit Partner**

Anfang August informierte Thermoval, Darmstadt, in einem Rundschreiben darüber, daß in die neue Thermoval Systemheizung Deutschland GmbH die gesamte Geschäftstätigkeit der bisherigen Thermoval Deutschland GmbH & Co. KG – mit allen Verpflichtungen gegenüber den Geschäftspartnern – eingebracht werden soll. Außerdem wurde die Prowa Heiz- und Temperiertechnik GmbH, Bensheim, als neuer Kooperationspartner vorgestellt.

### ■ **Kessel** **Expansion** **durch Zukauf**

Entwässerungsspezialist Kessel im bayerischen Lenting hat zum 1. Juli 2001 den Bereich Gewerbe- und Industrieabwassertechnik der Firma Mall, Radolfzell, übernommen. Kessel trägt damit seinem Unternehmensziel nach Wachstum Rechnung. Von der Entwässerung im Wohnbereich gehe es nun weiter in Richtung Entwässerung und Abwasseraufbereitung im Gewerbe- und Industriebau.

### ■ **Friatec** **Schmitz geht in den** **Ruhestand**

Georg K. Schmitz, im Vorstand der Friatec AG (Mannheim) zuständig für die Division Technische Kunststoffe sowie die Zen-



trale Marketing- und Werbeabteilung, wird zum 15. 9. 2001 sein Vorstandsmandat niederlegen und im Alter von 62 Jahren aus dem Unternehmen ausscheiden. Die Division Technische Kunststoffe entwickelt, produziert und vertreibt Heizwendelschweiß fittings und -gerätesysteme. Unter der Leitung von Georg K. Schmitz entwickelte sich die Division aus kleinsten Anfängen heraus zu einem der führenden Hersteller in diesem Marktsegment. Vorstandsvorsitzender Dr. Andrea Catanzano wird in Zukunft die Koordinati-

on dieser Aktivitäten innerhalb des Mutterkonzerns, der belgisch-französischen Etex-Gruppe, wahrnehmen und Vorstandskollege Hugo Flühr die Leitung der Division übernehmen.

### ■ **Nordwest** **Hoffnungsschimmer im** **Haustechnikbereich**

Im ersten Halbjahr 2001 verzeichnet die börsennotierte Nordwest Handel AG einen Umsatzrückgang von insgesamt 2,3 % auf 1085,6 Millionen €. Der Bereich Beschläge/Bauelemente erwirtschaftete einen Umsatz von 212,2 Millionen € und liegt damit um 9,8 % unter dem Vorjahr. Der Bereich Werkzeuge/Baugeräte/Industriebedarf/Arbeitsschutz/Technische Produkte liegt mit 0,1 % (229,5 Millionen €) und der Bereich Haustechnik mit 4,1 % (364,4 Mil-

lionen €) unter dem Vorjahresergebnis. Ein Umsatzplus von 6,6 % gab es im Bereich Stahl (272,6 Millionen €). Das Auslandsgeschäft weist mit rund 59 Millionen € ein Wachstumsplus von 6,3 % zum Vorjahr auf. Positive Tendenzen im 2. Halbjahr sieht Nordwest im Haustechnikbereich.

Der Fachbereich Sanitär stellte zur NW-Börse neue Handelsmarken-Aktivitäten vor, wobei vor allem die Handelsmarke für das Segment Wellness überdurchschnittliche Akzeptanz bei den NW-Kunden gefunden habe. Nordwest ist zuversichtlich, sich im Bereich Sanitär vom Branchentrend lösen zu können und die geplanten Zahlen zu erreichen. Ein Erfolgsbaustein im Heizungsbereich sei die Solar-technik-Handelsmarke, wo man aufgrund starker Nachfrage die Kapazitäten hatte ausbauen müssen.

### ■ RWE Gas Festpreisangebot für Haushaltskunden

Die RWE Gas AG, Dortmund, will Haushalts- und Kleinverbrauchskunden in dem von ihr direkt belieferten Verkaufsgebiet zum 1. Oktober 2001 Festpreisangebote machen. Die Kunden können dann ihr Erdgas für ein Jahr zu einem festgelegten Preis beziehen. Die Vorteile für den Kunden beschrieb Dr. Ingo Westen, Vorstand für das Ressort Gasbeschaffung und Gasvertrieb, so: „Kunden, die das Festpreisangebot wählen, haben Planungssicherheit und erhalten eine Preisgarantie für die gesamte Vertragslaufzeit. Denn feste Preise sind sichere Preise.“ Das Festpreisangebot funktioniert nach dem gleichen Prinzip wie Hypothekenzinsen: für die vereinbarte Vertragsdauer besteht Unabhängigkeit von aktuellen Marktentwicklungen. Geplant ist zudem, das Festpreisangebot in regelmäßigen Abständen an die jeweilige Marktsituation anzupassen. Die Annahme des Angebots ist freiwillig. Entscheidet sich der Kunde nicht für das Festpreisangebot, gelten automatisch die bisherigen Preisgruppen. Es soll laut RWE Gas AG keine einmalige Aktion sein, sondern den Kunden wiederkehrend angeboten werden. In den nächsten Wochen will das Unternehmen die Eckdaten des neuen Preisprodukts festlegen und anschließend als Ergänzung zum bisherigen Preissystem anbieten.

### ■ Palme Kürzere Lieferzeiten

Nach vier Monaten Bauzeit hat Palme am Standort Taufkirchen (Österreich) die Betriebserweiterung (eine neue Halle mit 3500 m<sup>2</sup> Nutzfläche) abgeschlossen. In der erweiterten Betriebsanlage erfolgen Handling und Lagerung nach modernsten Maßstäben, so daß sich – laut Palme – durch dieses integrierte Logistiksystem u. a. kürzere Lieferzeiten ergeben würden.



*Dieses Zeichen soll für klare Orientierung sorgen*

### ■ RAL Neues Gütezeichen Acrylwanne

Viele Badewannen, Duschbecken und Waschbecken sind heute aus Sanitär-Acryl. Die Gütegemeinschaft Acrylwanne e. V. möchte mit dem neuen RAL-Gütezeichen für klare Orientierung beim Verbraucher sorgen. Der Herstellerverbund legt bei seinen Produkten besonderen Wert darauf, daß nur Acrylplatten aus vernetztem, gegossenem Polymethylmetacrylat (PMMA) verwendet werden. Der Vorteil dieser Platten bestehe – laut RAL – aus sehr guten mechanischen und hygienischen Eigenschaften. Zudem bestehe eine hohe Alterungsbeständigkeit. Das neue RAL-Gütezeichen Acrylwanne verbrieft eine umfassende Gütesicherung. Kriterien für Gebrauchstauglichkeit sind u. a. die Beständigkeit gegen Temperaturwechsel und Durchbiegung. Auch Einbauanweisung sowie Reinigungs- und Pflegeanleitung müssen der Lieferung beiliegen. Weitere Infos: RAL-Gütegemeinschaft Acrylwanne e. V., 52372 Kreuzau, Telefon (0 24 22) 48 21, Telefax (0 24 22) 90 11 92.

### ■ Mammut-Marathon SHK-Handwerker läuft für krebserkrankte Kinder

Für einen riesigen Medienrummel in Presse, Rundfunk und Fernsehen sorgte SHK-Handwerksmeister Robby Clemens mit seinem 493 km langen Marathonlauf für Menschlichkeit und Toleranz. Vom 24. Mai bis 1. Juni führte den „Forrest Gump aus Hohenmölsen“, wie der Geschäftsführer einer Komplettbadsanierungsfirma in der Nähe von Leipzig bald in den Medien betitelt wurde, sein Weg über neun Etappen und durch fünf Bundesländer vom sachsen-anhaltinischen Hohenmölsen bis nach Fußgönheim in der Vorderpfalz. Ziel des SIMBA-Mitgliedes war das alljährlich vom Oberlöwen Jürgen Hornig auf



dem dortigen Sportgelände organisierte Rock-Open-Air-Festival. Auch wenn dieses Zeltspektakel die eigentliche Geburtsstunde der Idee zu seiner „Knochentour“ quer durch Deutschland war – Clemens hatte nämlich versprochen, notfalls auch zu Fuß zu kommen – verfolgte er damit selbstverständlich noch höhere Ziele: Der 40-jährige, der in den letzten drei Jahren durch Langstreckenlaufen übrigens über 30 kg abgesehen hat, wollte damit kranken Menschen, vor allem Kindern, Mut zusprechen und zeigen, daß man mit einem eisernen Willen alles erreichen kann und nie aufgeben darf. Aber nicht nur mental, auch monetär setzte sich Clemens für die krebserkrankten Kin-

der ein. Neben den vielen eingegangenen Spenden konnten ihn alle interessierten Einzelpersonen sowie ganze Schulklassen, Vereine, Firmen und andere Gruppen gegen eine Startgebühr von einer Mark begleiten und ein Teilstück mitlaufen. Außerdem wurden die Trikots der zahlreichen mitlaufenden Prominenten aus Politik und Sport versteigert. So kamen über 20 000 Mark während dem von Hansgrohe, Dornbracht, Hoesch und Keramag gesponserten Lauf zusammen. Der Erlös der Veranstaltung, für die Ex-Außenminister Hans-Dietrich Genscher und MDR-Tatortkommissar Peter Sodann die Schirmherrschaft übernommen hatten, ging in vollem Umfang an die sachsen-anhaltinische Krebsgesellschaft und den Kinderplanet.

### ■ Solarförderung SHK-Branche sollte sich zur Wehr setzen

Das Wirtschaftsministerium hat überraschend am 25. Juli 2001 eine drastische Reduzierung der Solarförderung im Bundesanzeiger veröffentlicht, die am 26. Juli in Kraft trat:

- Flach- und Vakuumröhrenkollektoren werden mit 170 DM je angefangener m<sup>2</sup> Bruttokollektorfläche gefördert
  - Erweiterungen von Solaranlagen sowie die gleichzeitige Installation eines neuen Heizkessels werden nicht mehr gefördert
  - Förderung von 100 DM/kW (maximal 4000 DM) für automatisch beschickte Biomassekessel, z. B. Pelletsöfen
- Begründet wurde dieser Schritt mit den geringen Haushaltsmitteln, die für 2002 vorgesehen sind. Laut dem Deutschen Fachverband Solarenergie (DFS) hätten Parlamentarier der Grünen und der SPD versprochen, sich in den Haushaltsverhandlungen

im Herbst für eine Aufstockung der Mittel einzusetzen. Die Aussichten für die Aufstockung scheinen einerseits zwar nicht schlecht, allerdings ist offen, wie hoch der Betrag letztlich sein wird. Deshalb wollen die Solarverbände nicht abwarten und hoffen, sondern wollen das Thema in die Öffentlichkeit tragen und die Abgeordneten ansprechen. Laut DFS planen die Solarverbände dazu mehrere Maßnahmen: Eine Pressekonferenz Mitte September sowie eine Medienoffensive und eine Anzeigenkampagne sollen die Gespräche mit den wichtigen Abgeordneten begleiten. Falls dies nicht wirkt, ist eine Demonstration in Berlin vorgesehen. Der Politik gegenüber müsse, so DFS-Geschäftsführer Gerhard Stryi-Hipp, „klar gemacht werden, daß man so mit der Solarbranche und dem SHK-Handwerk nicht umspringen kann. Wir fordern ein klares Bekenntnis zur Solarförderung und mehr Kontinuität. Mitten in der Saison die Fördermittel zu kürzen ist nicht akzeptabel.“ Zur Unterstützung der Verbände-Aktionen ruft er die Solar-Handwerker auf, deren Wahlkreis-Abgeordneten zu schreiben, um die Aufstockung der Haushaltsmittel einzufordern. Weitere Infos zum Thema gibt es z. B. im Internet unter [www.dfs.solarfirmen.de](http://www.dfs.solarfirmen.de).

## ■ DGS

### Einheitlicher Solarstromvertrag muß her

Mit einem Mustervertrag wollen die Deutsche Gesellschaft für Sonnenenergie (DGS) und der Solarenergie-Förderverein Aachen (SFV) den Stromnetzbetreibern bei ihrem Widerstand gegen den Solarstrom den Wind

aus den Segeln nehmen. Um die Unsicherheit von vielen künftigen PV-Anlagenbetreibern bei dem vom jeweiligen Netzbetreiber vorgelegten Einspeisevertrag abzuschaffen, wurde vom SFV Aachen ein bundesweit einheitlicher Mustervertrag initiiert und gemeinsam mit der DGS erarbeitet. Der Mustervertrag wird von weiteren renommierten Verbänden sowie von vielen Solar-Initiativen mitgetragen. Über 500 unterschiedliche Einspeiseverträge für Photovoltaikanlagen der Netzbetreiber wurden von der Aachener Rechtsanwältin Dr. Christina Bönning geprüft. Die Solarverbände vermuten hinter der Vertragsflut eine Taktik, um die Investoren zu verunsichern. Unverständliche Klauseln und Kündigungsrechte sowie Abweichungen von den EEG-Regelungen sollen den Bauherren anscheinend das Interesse an der eigenen Solarstromanlage nehmen. Der Mustervertrag ist im Internet downloadbar ([www.dgs-berlin.de](http://www.dgs-berlin.de) und [www.sfv.de](http://www.sfv.de)) oder kann bei der DGS, Tel. (0 30) 75 70 23 10, angefordert werden.

## ■ Arge Neue Medien „SHK-Intercom“ mit gutem Debüt

„Vor ‚SHK-Intercom‘ liegt eine erfolgreiche Zukunft“, prognostiziert die Arge Neue Medien der deutschen SHK-Industrie. Eine Einschätzung, die nach Auffassung von Geschäftsführer Konrad Werning auch die jüngsten Statistiken über das brancheneigene B2B-E-Business-System eindeutig belegen. Meßbares Interesse: Mehr als 1700 Teilnehmer ließen sich bis Ende Juni 2001 unter [www.shk-intercom.de](http://www.shk-intercom.de) registrieren und



**Gleich vier Armaturenhersteller verbuchten zusammen rund 38 % aller Daten-Downloads über [www.shk.intercom.de](http://www.shk.intercom.de) (bis zum 30. Juni 2001)**

nutzten die unter der Adresse zusammengefaßten Dienstleistungen. Spitzenreiter mit 1167 Anmeldungen waren die Handwerksbetriebe. Bei ihnen, aber auch beim ebenfalls sehr engagierten Großhandel (509 Teilnehmer) besonders beliebt: Daten-Downloads. Ihre Anzahl hat sich, so die positive Bilanz, in nur vier Monaten nahezu verzehnfacht. Damit lag die Klickrate per 30. Juni bei mehr als 6000. Zu den gefragtsten Daten zählten die der Armaturenhersteller.

## ■ Asue

### „Transferstelle neue Produkte“ gegründet

Seit Ende Mai hat die Asue (Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch e. V., Kaiserslautern, Telefon (06 31) 3 60 90 70, Internet: [www.asue.de](http://www.asue.de)) mit der Einrichtung der „Transferstelle neue Produkte“ ihr Service-Spektrum erweitert. Diese Einrichtung dient als zentrale Anlauf- und Koordinierungsstelle für neue Gasanwendungen und soll durch die intensive Förderung innovativer Produkte in der Gaswirtschaft deren Position auf dem Energiemarkt sicherstellen. Für Gasgeräte-Hersteller bietet die Transferstelle umfassende

Service-Leistungen, u. a. Auskünfte und Beratungen, die Vermittlung von Vertriebspartnern, die Koordination von Feldtests sowie eine umfassende Unterstützung bei vielen Marketingmaßnahmen. Mitarbeiter der Transferstelle sind Fachexperten unterschiedlicher Disziplinen aus den Gasversorgungsunternehmen.

## ■ iHome

### Erstes Internet-Haus Österreichs

Cisco Systems hat Anfang Juli gemeinsam mit zwölf Partnern das erste Internet-Haus Österreichs vorgestellt (<http://www.ihome.at>). Das iHome sei überdies das erste Fertigteil-Internet-Haus weltweit. Die wesentlichen Funktionen des Hauses wie Energieverbrauch, Heizung, Beleuchtung usw. können via Internet, stationär oder mobil, gesteuert werden. Zahlreiche Anwendungen aus den Bereichen Entertainment, Home-Office, Security oder Information runden das Innenleben des vernetzten Hauses ab und sollen einen Vorgeschmack auf das Wohnen der Zukunft dar-

stellen. Das „Zentralnervensystem“ des Hauses befindet sich im Serverraum im Erdgeschoß. Von hier aus werden alle Aktionen gesteuert. Mittels einer ADSL-Leitung ist das Internet-Haus „always on“. An der Wohnzimmer-Wand ist der Home-Manager, ein zentrales Touch-Pad angebracht, von dem aus sämtliche Funktionen gesteuert werden und gleichzeitig Inhalte aus dem Internet transportiert werden können. Dank Funk-LAN kann z. B. auch vom Garten aus auf

ter verspricht sich Geschäftsführer Konrad Werning eine weitere Belebung des ohnehin von großer Nachfrage gekennzeichneten B2B-Bereiches Computer-Badplanung.

Das von Ottmar Weber und Rainer Nissler gegründete Unternehmen ViSoft beschäftigt sich seit 1996 mit 3-D-Planungssoftware. Bisher kam die wichtigste Klientel aus dem Fliesenbereich. Mit der neu programmierten Arge-Schnittstelle will man nun stärker als bisher auch Sanitär-



**Blick in das Wohnzimmer des weltweit ersten Fertigteil-Internet-Hauses in Österreich (<http://www.ihome.at>)**

die Endgeräte zugegriffen werden. Das Wohnzimmer ist mit einem TV-Gerät inklusive Settop-Box und Funktastatur ausgestattet. Dadurch läßt sich auch über den Fernseher im Internet surfen. IP-Telefone im Haus ermöglichen das Telefonieren übers Netz. Die gesamte technische Ausstattung des Hauses, das unter Voranmeldung in der blauen Lagune in Vösendorf oder im Internet (<http://www.ihome.at>), besichtigt werden kann, kostete 700 000 Schilling. Die Gesamtkosten des iHome werden mit 2,4 Millionen Schilling beziffert.

### ■ Arge Badplandaten aus Sindelfingen

Das Softwarehaus ViSoft kann jetzt ebenfalls das aktuelle Datenmodell (Version 2.0) und damit auch die Badplandaten der Arge-Mitglieder umsetzen. Von der Kooperationsvereinbarung mit dem mittlerweile 5. Anbie-

profis mit visuellen Konzepten versorgen. Nach eigenen Angaben arbeiten derzeit 1000 Lizenznehmer in 40 Ländern mit Programmen „made in Sindelfingen“, 400 davon im deutschsprachigen Raum.

### ■ Techem-Studie Heizölverbrauch auf Rekordtief

Der Heizölverbrauch in Deutschland hat 1999/2000 mit durchschnittlich 16,47 Liter pro Quadratmeter Wohnfläche ( $l/m^2$ ) ein neues Rekordtief erreicht. Gegenüber dem Vorjahr ( $17,80 l/m^2$ ) ging er aufgrund des milden Klimas noch einmal deutlich zurück. Die Zahlen stammen aus

## FIRMEN & FAKTEN

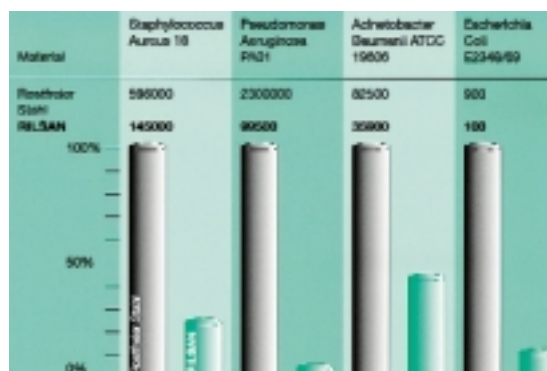
der Studie „Energiekennwerte“ der Techem AG (110 Seiten, 30 DM, Bestell-Nr. 09982074, Fax (0 69) 30 09 76 11, E-Mail: tmy@techem.de). Basis der Städteanalyse sind knapp 25 000 Gebäude mit rund 230 000 Wohnungen. In der 23jährigen Betrachtungszeit hat sich der Verbrauch witterungsbereinigt um gut 30 % reduziert. Gründe laut Techem: hoch entwickeltes Energiebewußtsein der Bürger und Energiesparmaßnahmen der Gebäudeeigentümer. Allerdings ist in den letzten vier Jahren eine Stagnation zu beobachten. Möglicherweise bringt die geplante Energieeinsparverordnung neue Impulse. Techem analysierte auch den Erdgasverbrauch sowohl in Kubikmeter pro Quadratmeter ( $m^3/m^2$ ) als auch in Kilowattstunden pro Quadratmeter ( $kWh/m^2$ ). Die Durchschnittswerte lagen ähnlich wie beim Heizöl – bei 16,62

$m^3/m^2$  bzw. bei 171,46  $kWh/m^2$  und widersprechen laut Techem der landläufigen Meinung, daß bei Gas weniger verbraucht werde.

### ■ Erlau

#### **Rilsan reduziert Bakterienbildung um 60 %**

Mehr und mehr wird beim Einsatz von Stütz- und Haltegriffsystemen im Naßbereich des sensiblen Umfelds von Krankenhäusern, Pflegeheimen und senioren- wie behindertengerechten Einrichtungen und Wohnungen das Thema „Vermeidung von Bakterienbildung“ akut. Der Kampf des Pflege- und Betreuungspersonals gegen „Ansteckungsherde“ als Ursache von infektiösen Risiken rückt mehr und mehr in den Mittelpunkt – auch als Entscheidungsgrundlage für den Ausstat-



**Bakterienbildung bei Rilsan und Edelstahl Rostfrei**

tungsbereich. Als bisher einziger Hersteller von Stütz- und Haltegriff-Systemen hat sich die Erlau AG aus Aalen für eine Beschichtung der Griffe mit Rilsan, einem Pulver aus rein pflanzlichem Ursprung entschieden. Rilsan, hergestellt aus dem Öl der Rizinuspflanze, ist einer der seltenen polymeren Werkstoffe, die aus einer Pflanze und nicht aus einem petrochemischen

Grundstoff gewonnen werden. Das daraus gewonnene Pulver wird gänzlich ohne Schwermetalle formuliert und entspricht selbst strengsten Umweltauflagen. TGIC-frei und ohne gesundheitsgefährdenden Härter oder Weichmacher reduziert Rilsan, so die Erlau AG, die Bakterienbildung gegenüber rostfreiem Stahl (Edelstahl) um mindestens 60 %.

### ■ EDE

#### **Wupper-Ring mit Wellneß-Konzept**

Sich wohlfühlen und fit sein. Diese Themenbereiche umfaßt das neue Messe- und Ausstellungenskonzept, das der Wupper-Ring im Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler, E/D/E, für seine Mitglieder und deren Handwerker entwickelt hat. Sanitärhändler, denen bisher das entsprechende Equipment fehlte, um den Handwerker mit einer Ausstellung, einem Aktionstag oder einer Messe mit eigenem Stand zu unterstützen, haben jetzt mit den Ausstellungsstücken im Zeichen von Wellneß und Fitneß sowie dem Messestand Mittel für einen gelungenen Unternehmensauftritt. Der Messestand hat die Abmessungen 6 × 3 m. Die Ausstattung, bestehend aus einer Infrarotkabine, einer Dampfdusche, einem



**Der Wellneß-Messestand mit Infrarotkabine, Dampfdusche, Whirlpool, Trimmgerät und Sonnenbank**

Whirlpool, einem Trimmgerät und einer Sonnenbank, werden mit einem auffälligen Truck an Ort und Stelle geliefert. Die Exponate werden durch ein Halogenlichtsystem, Prospektständer, Infotheke sowie durch Gestaltungswände ergänzt.

### ■ BHKS

#### **Rahmenvertrag zur Kautionsversicherung**

Der Bundesindustrieverband Heizungs-, Klima-, Sanitärtechnik/Technische Gebäudesysteme e. V. hat mit der R+V Ver-

sicherung einen Rahmenvertrag über eine Kautionsversicherung abgeschlossen. Aufgrund dieses Rahmenvertrages werden den Mitgliedsfirmen Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften zu besonderen Konditionen zur Verfügung gestellt. Die Rahmenvereinbarung wurde speziell für den Bürgschaftsbedarf der Mitgliedsfirmen des BHKS und seiner Landesverbände entwickelt.

Der Rahmenvertrag erstreckt sich auf Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften, wobei auf Wunsch der Mitgliedsfirma auch Bürgschaften auf erstes Anfordern sowie sogenannte Normbürgschaften bis zu 20 000 DM zum Selbstausfüllen zur Verfügung gestellt werden. Zur Absicherung der Bürgschaftskredite sind im Rahmen eines Pools zugunsten von R+V Sicherheiten zu stellen, deren Höhe sich danach richtet, ob

das Unternehmen nur Gewährleistungsbürgschaften oder zusätzlich auch Vertragserfüllungsbürgschaften in Anspruch nehmen will.

### ■ Solarstrom Steigende Nachfrage

Die Nachfrage nach dem 100 000-Dächer-Solarstrom-Programm (HTDP) der Bundesregierung wächst: Bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) gingen im Juli 1089 Anträge ein, fast doppelt so viele wie zu Jahresbeginn. Die Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft (UVS) rechnet mit einem weiteren Anstieg der Kreditanträge bis Ende des Jahres. Der Verband empfiehlt Eigenheimbesitzern, noch in diesem Jahr eine Solarstromanlage ans Netz zu nehmen, da die Fördersätze 2002 gesenkt werden. Statt wie bisher 99 Pfennig müssen die Energieversorger den Betreibern von Solarstromkraftwerken dann nur noch 94 Pfennig pro eingespeicherter Kilowattstunde Solarstrom bezahlen. Die Einspeisevergütung kann nach wie vor mit Darlehen aus dem HTDP kombiniert werden.

Der Kreditsatz im HTDP liegt bei einem effektiven Jahreszins von 1,91 %. Antragsberechtigt sind Privatpersonen, Freiberufler und mittelständische Unternehmen bis zu 250 Beschäftigten. Sie erhalten bis zu 12 825 DM Darlehen pro Kilowattpeak Solarstrom.

### ■ Hewing Prüftechnik bekommt Zuwachs

Mit einem neuen „Hydro-Pulsator“, einer Prüfanlage zur Untersuchung des Materialverhaltens bei sogenannten Druckstoßversuchen, hat Hewing ihren hauseigenen Geschäftsbereich



**Der Hydro-Pulsator überprüft mit einer Innendruck-Belastung von 40 bar bis zu drei Rohrkörper in 10 000 Druckzyklen auf ihre Dichtigkeit**

Forschung & Entwicklung/Qualitätssicherung erweitert. Ziel ist es, den stetig wachsenden Qualitätsanforderungen an physikalisch vernetzte PE-Rohre und MT-Verbundrohre in der Installationspraxis gerecht zu werden. Der Druckstoßversuch prüft, ob das aus Rohr und Rohrverbinder hergestellte System bruchstellenfrei und damit dicht ist. Hierzu werden bei drei wassergefüllten Prüflingen durch den Hydro-Pulsator Druckstöße zur dynamischen Innendruck-Belastung der Rohre mit bis zu 40 bar erzeugt. Eine Versuchsreihe besteht aus 10 000 einzelnen Druckzyklen. Anschließend wird der Prüfling für eine vorgegebene Dauer von der Druckversorgung abgetrennt. Sinkt innerhalb dieses Intervalls der Druck im Probekörper um mehr als einen definierten Prozentsatz ab, gilt dies als „Bruch“ im Material und der entsprechende Prüfling hat den Test nicht bestanden.

### ■ 50 000 € Preis der deutschen Gaswirtschaft 2002

Die Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch e. V. lobt zum zwölften Mal den „Preis der deutschen Gaswirtschaft“ aus. Dieser wird wiederum aus drei Kategorien bestehen. Neben dem traditionellen „Preis für rationellen und umweltschonenden Erdgaseinsatz“ und dem „Innovationspreis für zukunftsweisende Erdgasanwendungen“ wird diesmal ein „Sonderpreis

Erdgasfahrzeuge für umweltschonende Antriebstechnik und Mobilität“ verliehen. Schirmherren sind der BGW Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft e. V. und der DVGW Deutsche Vereinigung des Gas- und Wasserfaches e. V. Die Gesamtpreissumme beträgt 50 000 €. Mit der Verleihung des „Preises der deutschen

Gaswirtschaft“ werden Anlagenkonzepte und -planungen prämiert, die in beispielgebender Weise Energieeinsparung sowie Emissionsminderung durch rationellen Erdgaseinsatz ermöglichen. Anmeldeformulare sind bei der ASUE, Bismarckstraße 16, 67655 Kaiserslautern, Telefon (06 31) 3 60 90 70, Telefax (06 31) 3 60 90 71, E-Mail: asue@compuserve.com, erhältlich.

### ■ Fachtagung Über BACnet diskutieren

Die offene Systemkommunikation auf Basis des internationalen BACnet-Standards thematisiert eine zweitägige Fachtagung in der NürnbergMesse am 1. und 2. Oktober 2001. Gemeinsam diskutieren Bauherren, Betreiber, Planer und Projektentwickler der NürnbergMesse anhand dieses Referenzprojektes über die Fakten und Perspektiven offener Gebäudeautomation. Der Dialog mit den Teilnehmern der Fachtagung beinhaltet die Besichtigung der NürnbergMesse, eine Vortragsreihe „Offene Kommunikation“ und die Podiumsdiskussion zum Thema „Sind offene Systeme reif für den Markt?“. Infos: BACnet Interest Group Europe e. V., Telefon/Telefax (0 70 31) 41 20 60, Internet: www.big-eu.org.

### ■ Peking Chinesisch-Europäischer Kongreß 2001

Zum Dialog zwischen chinesischen und europäischen Experten in der Heizungs-, Klima- und Sanitärindustrie lädt der Chinesisch-Europäische Kongreß vom 22. bis 24. Oktober 2001 in Beijing. Veranstaltet wird das Fachforum von der Messe Frankfurt und der Association of the European Heating Industry (EHI). Der Kongreß richtet sich vor allem an europäische Hersteller, Firmen mit starkem Interesse am chinesischen Markt und konkreten Investitionsabsichten, Unternehmen mit laufenden Investments in China sowie Verbandsvertreter und Multiplikatoren aus der Heizungs-, Klima- und Sanitärbranche. Als chinesische Kontakt- und Gesprächspartner stehen Beamte der chinesischen Ministerien, Vertreter der lokalen Heizungs- und Gasunternehmen, der Bauindustrie, Planer und Architekten sowie potentielle Joint-Venture-Partner zur Verfügung. Die Entdeckung neuer Gasvorkommen läßt die chinesische Regierung in den letzten Jahren verstärkt auf den Einsatz von Gas anstelle von Kohle für Heizzwecke setzen.

### ■ Hansa Erfolg durch Weiterbildung

Für interessierte Sanitär-Handwerksbetriebe und Fachhändler bietet die Hansa Metallwerke AG, Stuttgart, im November und Dezember bundesweit Schulungen an. Infos und Anmeldungen gibt es per Telefax (07 11) 1 61 47 05 und Telefon (07 11) 16 14-4 33. Im Internet (www.hansametall.com) findet man im Fachbereich die kompletten Seminarinformationen mit Einzelheiten über Inhalte, Termine und Dauer. Es besteht auch die Möglichkeit, sich online anzumelden. Seminarthemen sind u. a. Armaturentechnik, Technik und Verkauf für Frauen, Kundenberatung, Servicetechniker als Verkäufer.



## ■ **Pro Solar**

### **Schulungsprogramm**

Die Pro Solar Energietechnik GmbH, Ravensburg, führt im Herbst zahlreiche Informationsveranstaltungen durch. Schwerpunktthemen sind Solarthermie, Holzpelletfeuerung sowie Regel- und Systemtechnik in Klein- und Großanlagen. Detaillierte Infos können per E-Mail unter [info@prosolar.de](mailto:info@prosolar.de) oder per Telefax (07 51) 36 10 10 angefordert werden.

## ■ **IWP**

### **4. Bayerische Wärmepumpen-Wochen**

Während der 4. Bayerischen Wärmepumpen-Wochen vom 12. bis 28. Oktober 2001 soll die Wärmepumpe durch zahlreiche Veranstaltungen, z. B. Rundfunkspots im Bayerischen Rundfunk, bayernweit zum Thema Nummer 1 werden. Fachhandwerker, die sich aktiv beteiligen wollen, erhalten eine Mustermappe. Sie enthält eine Checkliste, die erklärt, welche und wie Veranstaltungen organisiert werden können sowie eine Liste der zur Verfügung stehenden Werbemittel (wie Anzeigenfilme, Plakate, endkundenorientierte Sonnenzeitung, Presstexte) und alle wichtigen Termine. Nachdem die einzelnen Fachhandwerker ihre Aktions- und Veranstaltungstermine dem Initiativkreis WärmePumpe (IWP) e. V. gemeldet haben, erhalten sie automatisch eine kostenlose Grundausstattung an Werbemitteln, um rechtzeitig in ihrer Region auf ihre Firma und die Wärmepumpe aufmerksam zu machen. Weitere Infos vom Initiativkreis WärmePumpe (IWP) e.V., 80796 München, Telefon (0 89) 27 81 34-19, Telefax (0 89) 2 71 01 56, Internet: [www.waermepumpe-iwp.de](http://www.waermepumpe-iwp.de).