

■ Villeroy & Boch

Neuer Gesamtvertriebsdirektor Bad und Küche

Der Unternehmensbereich (UB) Bad und Küche der Villeroy & Boch AG hat die Leitung der Gesamtvertriebsdirektion wieder besetzt. Die zuletzt von V&B-Vorstandsmitglied Peter von der Lippe kommissarisch geleitete Position wurde zum 1. Juli 2001 von Dirk Löhmer (38) übernommen. Der Diplom-Ökonom war u. a. verantwortlich für den Vertrieb bei zwei internationalen Konzernunternehmen



der Konsumgüterindustrie. Mit der Wiederbesetzung unterstreiche der UB Bad und Küche die strategische Ausrichtung auf eine weiter verstärkte Kundenbetreuung im deutschen Markt und den Ausbau der Vertriebsaktivitäten auf Zielmärkten in Europa und Übersee, hieß es. Der Anteil des Auslandsgeschäfts in diesem Unternehmensbereich liegt bei über 60 % des UB-Umsatzes mit weiter steigender Tendenz.

■ Zehnder

Schweyer verstärkt Export

Zehnder hat seine Geschäftsführung mit der Berufung von Christian Schweyer (33) als neuem Export-Manager Deckenstrahlplatten erweitert. In einem zunehmend globaler werdenden Heizungsmarkt sieht Schweyer seine primäre Zielsetzung darin, durch verschiedene Maßnahmen alle relevanten Prozesse des



Zehnder-Deckenstrahlplatten-Bereichs zu optimieren. Zudem zählen die Erstellung von Marktanalysen und die Projektierung von Deckenstrahlplatten-Anlagen zu seiner Verantwortung.

■ GEA SBK

Dr. Fremerey ist neuer Geschäftsführer

Neuer Geschäftsführer der GEA Schwimmbad Komforttechnik (SBK) ist Dr. Felix Fremerey. Der 40jährige hat damit die Nachfolge von Gereon Bergmann angetreten. Dr. Martin Altenbokum unterstützt als weiterer Geschäftsführer die Einbettung in die Prozesse der Muttergesellschaft GEA Happel Klimatechnik. Dr. Fremereys Hauptaugenmerk zielt nach dem konsequenten Ausbau des Produktspektrums darauf, das Unternehmen – insbesondere die Produktionsstrukturen und -kapazitäten – für ein weiteres



Wachstum vorzubereiten. So sollen im ersten Schritt u. a. die Auftragsbearbeitung und die Produktionsabläufe optimiert werden. Auch der Vertrieb werde weiter ausgebaut, hieß es. Zusätzlich unterstützt Dr. Fremerey die Neugestaltung von Produktionsabläufen und Logistikstrukturen innerhalb der GEA Lufttechnik.

■ Hansa

Leichter Umsatzrückgang

Anlässlich der Hauptversammlung der Hansa Metallwerke AG schätzte der Vorsitzende des Vorstands, Wolfram Göhring, die Geschäftsentwicklung des Jahres 2001 verhalten optimistisch ein. Der Rückgang der



Hansa-Vorstandsvorsitzender Wolfram Göhring will mit neuen Produkten und einer Design-Neuausrichtung den Vorjahresumsatz halten

Baukonjunktur habe sich sowohl im Jahr 2000 als auch in 2001 fortgesetzt und eine Erholung der Baukonjunktur sei derzeit nicht in Sicht. Hansa habe sich trotz zahlreicher Maßnahmen nicht völlig von diesem Trend abkoppeln können, meinte Göhring. Insgesamt sank in der AG der Umsatz im Geschäftsjahr 2000 gegenüber dem Vorjahr um 3,5 % auf 362,5 Millionen DM. Zum 31. 12. 2000 waren 1060 Mitarbeiter, 62 weniger als im Vorjahr, in der AG beschäftigt. Im Konzern, zu dem die Schweizer Unternehmen KWC und Aquis (seit 1. 10.

2000), Rokal, Hansa Cesko sowie mehrere Vertriebstöchter im Ausland zählen, ging der Umsatz um 1,3 % auf 540,5 Millionen DM zurück. Die Zahl der Beschäftigten hat sich zum 31. 12. 2000 von 2039 auf 2054 Mitarbeiter leicht erhöht.

Wolfram Göhring gibt sich optimistisch, in 2001 den Vorjahresumsatz trotz der angespannten Marktsituation halten zu können. Dazu sollen die im März diesen Jahres vorgestellten Neuprodukte beitragen. Mittelfristig setzt er auf die hohe Innovationskraft des Unternehmens. Neben einer Neuausrichtung im Design werden auch neue Wege der Oberflächenbehandlung beschritten.

■ Bad Perfect

Kooperation mit Münch + Münch

Peter Tornow, Modulmanager des zur Garant-Möbel-Gruppe gehörenden Moduls Bad Perfect und Thomas Huber, Marketingleiter von Münch + Münch besiegelten im August 2001 ihre neue Partnerschaft. Hintergrund ist die Erweiterung des Marketing-Service von Bad Perfect. Konsequente Ziele die Vereinbarung zwischen beiden Unternehmen auf die Zusammenarbeit bei Realisation von Ausstellungen und Gestaltung von Verkaufsräumen im Sanitärbereich. So könne Münch + Münch auf eine Referenz von mehr als 400 realisierten Bad-Ausstellungen im Sanitärmarkt verweisen, hieß es in einer Pressemitteilung. Die Kooperation erweitere das starke Beratungspotential von Bad Perfect, das Themen der Betriebswirtschaft, Finanzierung, Personalqualifizierung und im Marketing zur ganzheitlichen Unternehmensstrategie koppele.

■ DBL 15 gleichberechtigte Partner

Der Wunsch eines großen süd-deutschen Automobilherstellers, seine Mitarbeiter bundesweit mit einheitlicher Berufskleidung auszustatten, motivierte im August 1971 sechs regional tätige Leasingkleidungsanbieter zur Kooperation. Man gründete die Deutsche Berufskleider Leasing



Dirk Hischemüller
(DBL-GF Vertrieb/Marketing)



Lutz Dreyer
(DBL-GF Finanzen /Organisation)

GmbH, kurz DBL. Heute, 30 Jahre danach, arbeiten 15 Unternehmen als gleichberechtigte Partner unter dem Dach der DBL zusammen. Speziell für den SHK-Bereich werden nicht nur Berufskleidung, sondern auch Leasing-Seifen- und Stoffhandtuchspender, Mietfußmatten und eine breite Palette an Arbeitsschutzrüstungen angeboten. Zum Service zählt dabei die Instandhaltung der Textilien. Die in Krefeld beheimatete Gesellschaft beschäftigt derzeit rund 2200 Mitarbeiter, betreut über 44 000 Kunden und erwirtschaftete in ihrem Jubiläumsgeschäftsjahr 313 Millionen DM Umsatz. Dies aber nicht ohne neue Ziele anzustreben. So möchte man z. B. die Zusammenarbeit mit den Berufsverbänden künftig weiter ausbauen.

■ Schrag Wärmepumpenhersteller übernommen

Im August 2001 hat die Schrag HLK-Technik GmbH & Co. KG (www.schrag.de) den Schweizer Wärmepumpenhersteller Carnobloc AG übernommen. Mit der Erfahrung und dem Know-how des Unternehmens will Schrag mit der neugegründeten Firma CarnoVision AG den europäischen Markt bedienen. Mit der Übernahme will das im schwäbischen Ebersbach ansässige Unternehmen auf den „wachsenden und zukunftsorientierten Markt der Wärmepumpen“ reagieren. Die Wärmepumpen sollen die bestehende Produktpalette in den Bereichen Warmluftheizung und kontrollierter Wohnungslüftung abrunden.



■ Schulte Dr. Noé geht zu Hochtief

Dr. Peter Noé, 44, verläßt die Geschäftsführung der Schulte GmbH, Essen. Er wird zum 1. 4. 2002 in den Vorstand der ebenfalls in Essen ansässigen Hochtief AG eintreten.

„Das Management wird die Schulte-Geschäfte in enger Zusammenarbeit mit den Hauptgesellschaftern Clayton, Dubilier & Rice sowie Odewald & Compagnie GmbH weiterführen“, betont B. Charles Ames, Vorsitzender des Schulte-Aufsichtsrates und Vice-Chairman bei Clayton, Dubilier & Rice. Defakto soll die Führungsarbeit von den drei Geschäftsführern Klaus Kritsche (Einkauf), Norbert Stock (Vertrieb) und Thomas Noesekabel (Finanzen) übernommen werden. Über den exakten Zeitpunkt des Ausscheidens von Dr. Noé machte Schulte keine Angaben. Auch über die Gründe kann nur spekuliert werden. Seine Ambitionen, Schulte zur Nummer 1 in Deutschland zu machen, konnte er jedenfalls nicht in die Tat umsetzen.

■ IFS Zu viele Messen im Inland

Nachdem sich dem IndustrieForum Sanitär (IFS) kürzlich drei neue Firmen angeschlossen haben (Dornbracht, Kludi und Koralle), erhöhte sich die Zahl der Mitglieder auf 17. Das Bündnis von Markenherstellern der Sanitärindustrie hat sich zum Ziel gesetzt, die nachhaltige Stärkung des Markenbewußtseins auf allen Ebenen der Kaufentscheidung zu fördern. Zu den Plänen des IFS (Telefon (0 69) 66 03-12 41, Fax 66 03-16 34) gehören insbesondere: Die Auseinandersetzung mit der zunehmenden Pluralisierung der Vertriebswege im konstruktiven Dialog mit Großhandel und Handwerk sowie eine Stärkung der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit zur Profilierung des bereitgestellten Leistungsangebotes. Eng mit der Herausstellung von Marken verknüpft ist eine Begrenzung von Hausserien des Großhandels. Dieses zusätzliche Marktangebot verwässere laut IFS das gemeinsame Anliegen der Vertriebswegepartner, Nachfrage für Markenprodukte mit ihrem besonderen Qualitäts- und Leistungsangebot zu wecken. Eine Selbstbeschränkung sei deshalb notwendig. Ein weiteres wichtiges Thema der Verbandsarbeit bildet die Messepolitik: „Es gibt entschieden zu viele Messen im Inland“, so der IFS-Geschäftsführer Wolfgang Burchard. So würden die Hersteller von Sanitärarmaturen im Durchschnitt 70 Hausmessen pro Jahr besuchen. Gemeinsam mit den Marktpartnern müsse deshalb darüber nachgedacht werden, ob, inwieweit und wo Messen auf ein verträgliches Maß reduziert werden könnten, meinte Burchard.

■ IEU

Gas-Brennwerttechnik im Aufwind

Die Gas-Brennwerttechnik verzeichnet mit 240 000 installierten Geräten im Jahr 2000 gute Wachstumsquoten im Heizungsmarkt. Gegenüber dem Vorjahr konnte damit der Absatz um gut acht Prozent gesteigert werden. Mit seinem Engagement habe der Initiativkreises Erdgas & Umwelt (IEU) seit seiner Gründung im Jahr 1991 nach eigener Einschätzung dazu beigetragen, den Bekanntheitsgrad und die Akzeptanz der seinerzeit neuen Brennwerttechnologie zu fördern. Der Initiativkreis unterstützt das Fachhandwerk mit Fachtagungen und Informationsbroschüren. Außerdem werden Hausbesitzer und Bauherren angesprochen, um sie von der Brennwerttechnik zu überzeugen.



Nach einem mühsamen Beginn kam im Jahr 1994 mit einer Absatzsteigerung von 42 % der große Durchbruch für die Gas-Brennwerttechnik

Nach zehn Jahren hat der IEU sein Erscheinungsbild den Anforderungen der Zeit angepaßt und möchte mit neuem Logo und neu gestalteten Medien die Se-

gel für die Zukunft setzen. Nach der Etablierung der Brennwerttechnik stehe nun die Absatzförderung im Modernisierungsmarkt auf dem Programm. Ge-

meinsam mit dem ZVSHK wurde dazu eine neue Modernisierungskampagne konzipiert. Im IEU sind als Gesellschafter vertreten: Atag, BVGW, Buderus, Junkers, MAN Heiztechnik, Remeha, Ruhrgas, Sieger, Vaillant, Verbundnetz Gas, Viessmann und ZVSHK.

■ Solarförderung

Mehrere Politiker sind für eine Mittelaufstockung

Die Fortsetzung des Förderprogramms für Solarwärmeanlagen hat sich nach Informationen des Deutschen Fachverbandes Solarenergie (DFS) zum wichtigen Thema bei den Mitte September begonnenen Haushaltsberatungen der Bundestagsfraktionen entwickelt. Weil im Haushaltsentwurf für das Jahr

2002 die Mittel für Solarwärmanlagen von 300 Millionen DM auf 180 Millionen DM zusammengestrichen wurden, sei – laut DFS – das Ende der Förderung mitten im Wahljahr programmiert. Und zwar trotz der Fördermittel-Reduzierung im Juli 2001. Die Bundestagsfraktion der Grünen hat sich bereits für eine Verdopplung der Mittel auf 400 Millionen DM ausgesprochen, die SPD-Fraktion zögert noch. Der DFS rechnet mit einer deutlichen Aufstockung der Mittel, da die Abgeordneten der Regierungsfractionen die bisher äußerst erfolgreiche Solarpolitik als Argument im Wahlkampf nutzen wollen. Der DFS ist zudem der Auffassung, daß die Finanzierung eigentlich kein Problem darstellen dürfte. Denn vereinbart worden war, die Ökosteuer auf Strom aus Wasser-, Wind- und Solarenergie wieder für die Erneuerbaren Energien auszugeben. 800 bis 900 Millionen DM Einnahmen werden dieses Jahr erwartet, mehr als viermal so viel wie für die Solarförderung bislang zur Verfügung stehen.

■ VDS

TV-Sendung zum modernen Bad

Am 20. Oktober 2001 geht es von 17.30 bis 18.00 Uhr innerhalb der 3sat-Ratgeberreihe „tips & trends domizil“ etwa zwölf Minuten ausschließlich ums moderne Bad. Dabei informiert das Servicemagazin laut Themenplan u. a. über markante Neuheiten von der diesjährigen ISH sowie mit Praxisbeispielen über die Möglichkeiten intelligenter Bad-Tuning-Lösungen. Nachträgliche Oberflächenveredelungen, nützliche Infobroschüren und -adressen sowie eine Verlosungsaktion runden das sanitäre

TV-Angebot ab. Dies alles realisierte die 3sat-Redaktion mit fachlicher Unterstützung der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS), hebt Wolfgang Göck hervor. Der Vorsitzende des PR-Ausschusses der VDS nennt das eine „ebenso wichtige wie effiziente Form unserer vielfältigen, Anfang 2001 neu konzipierten Medienarbeit“. Sie diene einer fundierten Verbraucheraufklärung und der angestrebten Kompetenzstärkung der Profi-Schiene gleichermaßen. Übrigens: 3sat sendet die Wiederholung am 22. Oktober von 14.30 bis 15.00 Uhr.

■ Fachverband NRW EDV-Tag in Essen

Fast schon eine kleine Messe veranstaltete der Fachverband NRW am 30. August im Kongreß-Center Essen. Rund 20 Anbieter von Handwerker-Software informierten über die neuesten Entwicklungen. Zusätzlich hatten die Besucher die Möglichkeit, mit ihrem Systemanbieter im persönlichen Gespräch die Euro-Tauglichkeit der betrieblichen EDV-Einrichtungen zu besprechen. Die gut besuchte Veranstaltung wurde durch zahlreiche Kurzvorträge ergänzt. Neben dem Basisthema der Euro-Einführung ging es unter anderem auch um die Optimierung der Zusammenarbeit mit dem Steuerberater und die Möglichkeiten effizienter Adreßverwaltung.



Auf großes Interesse stieß die geballte Softwareinfo im Kongreß-Center Essen



55 SHK-Handwerker rollten im Konvoi mit ihren „heißen Öfen“ zum Viega-Fachseminar nach Ennest

■ Viega 55 Biker rollten zum Seminar

55 selbständige SHK-Handwerksmeister rollten mit ihren Motorrädern aller Typen von 27 bis 180 PS in einem imposanten Konvoi zum Viega-Fachseminar nach Ennest. Neben den neuesten Produkten und Installationstechniken enthielt die zweitägige Schulung auch Informationen über die gültigen Normen im Brand- und Schallschutz und in der Trinkwasserversorgung. Hintergrund dieses Biker-Treffens: Seit 1993 veranstaltet der Fachgroßhandel für Haustechnik, Gebr. Huth KG aus Bremerhaven, jährlich eine Motorradtour für seine Kunden und verbindet Vergnügen mit einem Bildungsangebot – zum Beispiel einem Seminar oder einer Be-

triebsbesichtigung. Die Gruppe mit ihren „heißen Öfen“ sorgt in jedem Jahr aufs neue wieder Aufsehen.

■ „Solar – na klar!“ Kampagne prämiert Aktionsideen

Am 15. September startete die Kampagne „Solar – na klar!“ ein Gewinnspiel für ihre registrierten Handwerksunternehmen. Ob Stadtfeste oder Massenauftritte, ein Tag der offenen Tür oder eine Anzeige in der örtlichen Zeitung etc. – alle Aktionsideen, die in den vergangenen drei Jahren unter dem Sonnenlogo entwickelt worden sind, hätten laut einer Pressemitteilung die gleiche Chance. Unter allen Einsendern werden ein Wochenendurlaub für zwei Personen (16.–18. 11. 2001 im Appartementhotel von Jens Weißflog in Oberwiesenthal) sowie zehn umfangreiche „Solar – na klar!“-Werbe-mittelpakete verlost. Zehn ausgewählte Aktionen werden außerdem im Internet unter „www.solar-na-klar.de“ vorgestellt.

Jeder, der eine Kurzbeschreibung über seine „Solar – na klar!“-Aktion einschickt, nimmt automatisch an der Verlosung teil. Die Beschreibung (möglichst mit Foto) sollte maximal eine DIN-A4-Seite umfassen. Einsendeadresse: B.A.U.M., Stichwort: Aktionsidee mit „Solar – na klar!“, Osterstraße 58, 20259 Hamburg. Einsendeschluß: 15. Oktober 2001 (Rechtsweg ist ausgeschlossen).

■ **Senertec** **Bayern fördert neuen Regler**

Staatssekretär Hans Spitzner vom Bayerischen Wirtschaftsministerium informierte sich im August bei Senertec über den Entwicklungsfortschritt des Reglers MSR2 für die Dachs Heizkraftanlage (HKA). Im Beisein der Regierungsvizepräsidentin



Staatssekretär Hans Spitzner (l.) bei der Übergabe des Förderbescheides an Senertec-Geschäftsführer Karl P. Kiessling

von Unterfranken, Heidrun Piewernetz, übergab er den offiziellen Förderbescheid an Senertec. Das Projekt MSR2 wird vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie durch ein Fördervorhaben im Rahmen der High-Tech-Offensive Bayern mit 1,2 Millionen DM unterstützt. Die Gesamtkosten des Projektes belaufen sich auf drei Millionen DM. Die Dachs HKA wird mit einem neuartigen Regler MSR2 ausgestattet, der durch einen Online-Zugang via Internet-Service, Betriebsoptimierungen und Leistungsabfragen ermöglichen soll. Außerdem würden damit die Voraussetzungen für den Export der Dachs HKA in Länder mit unterschiedlichen Spannungsnetzen geschaffen. Weitere Features des neuen Reglers sind die verbesserte Bedienungsoberfläche und die Fähigkeit, das gesamte Energiemanagement im Gebäude zu optimieren.

■ Statistik

Aktuelle Zahlen zum „Meister-BaföG“

Wie das Statistische Bundesamt Anfang September 2001 mitteilte, erhielten im Jahr 2000 insgesamt 52 000 Personen Leistungen nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG). Das waren knapp 2000 oder 3,3 % weniger als 1999. Das so genannte „Meister-BaföG“ erhielten rund 40 800 Männer (5 % weniger als 1999) und 11 200 Frauen (+ 2 %). Ziel des „Meister-BaföG“ ist es, Teilnehmer an Maßnahmen der beruflichen Aufstiegsfortbildung durch Beiträge zu den Kosten der Bildungsmaßnahme und zum Lebensunterhalt finanziell zu unterstützen. Für das Jahr 2000 wurden insgesamt rund 333 Millionen DM für das „Meister-BaföG“ zugesagt. Diese wurden als Zuschüsse zum Lebensunterhalt und zur Kinderbetreuung (47 Millionen DM) oder als Darlehenszusagen (knapp 287 Millionen DM, davon 43,4 % für Unterhaltsbeiträge und 56,6 % für Maßnahmebeiträge zur Finanzierung von Lehrgangs- und Prüfungsgebühren) gewährt. Jeder Förderungsberechtigte entscheidet, inwieweit er ein Darlehen in Anspruch nimmt. Die Statistik wird erstmals ab dem Berichtsjahr 2001 auch die Darlehensinanspruchnahme erfassen.

Im Durchschnitt wurden pro Person monatlich 1221 DM „Meister-BaföG“ bewilligt. Davon wurden rund 40 % als Zuschuß und 60 % als Darlehen gewährt (ohne Darlehen zur Finanzierung der Lehrgangs- und Prüfungsgebühren). Rund 30 000 (57,6 %) der Geförderten nahmen an einer Vollzeitfortbildung teil und 22 000 (42,4 %) an einer Teilzeitfortbildung. Rund 80 % der Geförderten waren zwischen 20 und 35 Jahre alt.

■ Emcal

RAL-Gütesiegel für Flächenkühlungen

Erstmals hat die RAL-Gütegemeinschaft Flächenheizungen und Flächenkühlungen (ggf) einem Unternehmen das Gütezeichen für Wand- und Deckenkühlung verliehen. Der Vorsitzende Wolfgang Hoellenriegel und Geschäftsführer Joachim Plate übergaben Emcal-Geschäftsführer Karl-Georg Komm im August in Hagen die entsprechende Urkunde. Die Gütegemeinschaft vergibt dieses Zeichen ausschließlich an Betriebe, die gemäß den RAL-Güte- und Prüfrichtlinien ein entsprechend aufwendiges Prüfverfahren bestanden haben.

■ Statistik

Anstieg beim umbauten Raum

Wie das Statistische Bundesamt Ende August mitteilte, wurde im ersten Halbjahr 2001 in Deutschland der Bau von 27 500 Nichtwohngebäuden genehmigt (23 700 im früheren Bundesgebiet bzw. 3800 in den neuen Ländern und Berlin-Ost). Das waren 1900 oder 6,5 % weniger Baugenehmigungen als im Vorjahreszeitraum (-5,8 % bzw. -10,5 %). Der umbaute Raum der genehmigten neuen Gebäude nahm hingegen im ersten Halbjahr 2001 um 3,0 % auf 108,9 Millionen m² zu (+6,3 % bzw. -14,0 %) Vor allem die neu errichteten Büro- und Verwaltungsgebäude (+2,4 Millionen m²) sowie die Fabrik- und Werkstattgebäude (+1,9 Millionen m²) waren im Durchschnitt größer als im Vorjahr. In der Untergliederung nach Bauherren wurde bei den nichtöffentlichen Bauherren eine Zunahme des umbauten Raums von 4,5 % ermittelt, bei den öffentlichen Bauherren hingegen eine Abnahme von 9,6 %.

■ Rems

Über 300 000 Preßzangen

Im August 2001 lieferte Rems die 300 000ste Preßzange an einen Kunden des Fachgroßhändler der GC-Gruppe aus: an die S. Heidorn Industrie- und Haustechnik GmbH. Zur Qualitätssicherung der Preßzangen würden – laut Rems – u. a. alle Maße auf speziellen Meßmaschinen mit Toleranzen bis zu einem Tausendstel Millimeter geprüft. Zu-



Symbolische Skulptur für die 300 000ste Preßzange von Rems

dem würden die Preßzangen bei der Endkontrolle Preßverbindungen mit Originalrohren und -preßfittings der Systemhersteller und -anbieter hergestellt und mit den Originalmaßen verglichen. Über 90 % der Hersteller und Anbieter der aufgeführten Preßfittingsysteme hätten nach Auskunft von Rems die Preßzangen geprüft und die Eignung für das jeweilige System bestätigt.

■ Gfkor

Jahrestagung zum Thema Kupferwerkstoffe

Die Gfkor – Gesellschaft für Korrosionsschutz – veranstaltet am 13. und 14. November 2001 in Frankfurt/Main ihre Jahrestagung unter dem Thema „Kupferwerkstoffe – bewährt und zukunftsorientiert“. Die Tagung soll dazu dienen, die Einsatzgebiete des Kupfers darzustellen und auf die spezifischen Korrosionsprozesse einzugehen. Für die Ersetzbarkeit eines Werkstoffes ist die mediumabhängige Korrosionsbeständigkeit eine

wesentliche Kenngröße. Dieser Aspekt wird in verschiedenen Vorträgen behandelt und anhand ausgewählter Beispiele beleuchtet. Einen Schwerpunkt werden dabei die Anwendungen von Kupfer und seinen Legierungen im Trinkwasser bilden. Neben den Mitgliedern der Gfkor richtet sich die Tagung auch an Planer, Anwender und Verarbeiter von Kupferwerkstoffen, um ihre Kenntnisse zu vertiefen und das Gespräch mit Fachleuten zu führen. Weitere Infos per Telefon (0 69) 75 64-3 59, Telefax 75 64-3 91 oder im Internet: www.gfkor.de

■ Kongreßmesse

HolzEnergie 2001

Von 25. bis 28. Oktober 2001 findet in der Messe Augsburg die internationale Kongreßmesse „HolzEnergie 2001“ statt. Die Veranstaltung wird erstmalig in Deutschland in Zusammenarbeit mit der Bundesinitiative Bio Energie und unter Mitwirkung des Deutschen Bauernverbandes, der Schweizerischen Vereinigung für Holzenergie und des Österreichischen Biomasseverbandes durchgeführt. Mehr als 150 Aussteller aus ganz Europa präsentieren auf fast 10 000 m² eine Vielzahl von Produkten und Dienstleistungen rund um das Thema Holzenergie. Über 40 Sachthemen von der Holzproduktion und -logistik, über Planung und Bau von Anlagen bis zu Finanzierung und Fördermöglichkeiten werden dargestellt. Der zweitägige Fachkongreß behandelt ebenfalls die gesamte Wertschöpfungskette der Holzenergie und bietet eine Plattform für den Austausch neuester Entwicklungen und Erfahrungen. Weitere Infos per Telefon (0 71 21) 30 16-0, per Telefax 30 16-1 00 oder unter www.holz-energie.de

■ Steffen

Seminar zu Pressearbeit und Internet

Die Firma Gebrüder Steffen bietet ein neues Seminar an. Am 11. und 12. Dezember 2001 können sich Handwerksunternehmer und Führungskräfte über das „Kommunikationsmanagement im SHK-Handwerk“ informieren. Themen des Seminars sind Pressearbeit und Internet. Zum einen sollen die Teilnehmer darüber informiert werden, wie sie ihre Pressearbeit gestalten können, um Erfolge zu erzielen. Beim Themenblock „Internet“ geht es u. a. um Themen wie Marketing im Netz, Online-Preisfragen oder Strategieentwicklungen für den virtuellen Marktplatz. Dargestellt werden die Inhalte auch an Beispielen der Firma Steffen selbst. Das Seminar findet am 11. und 12. Dezember 2001 in 52477 Aisdorf, Schaufenbergstraße 61 statt. Weitere Infos gibt es im Internet unter www.modernes-management.de

■ Fachseminar

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? Welche Umsätze und Erträge können erwirtschaftet werden? Wie erfolgreich sind Kollegen mit eigenem Bäderstudio in der Praxis? Antworten auf diese und weitere Fragen soll das Fachseminar „Der Weg zum eigenen Bäderstudio“ am 16.–17. November 2001 geben, das von den Firmen Münch + Münch und Columbus System veranstaltet wird. Weitere Infos per Telefon (0 61 01) 5 44 71 00, Telefax (0 61 01) 5 44 71 20 und im Internet: www.muenchundmuench.com