



■ **Bette** **Fritz-Wilhelm Pahl** **wurde 60**

Bette-Chef Fritz-Wilhelm Pahl vollendete am 20. November sein 60. Lebensjahr. Der gebürtige Delbrücker studierte Physik und trat 1968 in die Münchener Kraus-Maffei AG ein. 1975 ging Pahl in seine ostwestfälische Heimat zurück, um dort als Gesellschafter und Geschäftsführer in das 1952 von Heinrich Bette und Günther Schlichtherle gegründete Unternehmen einzutreten. Damit wurde die Voraussetzung für das laut Bette weltweit umfangreichste Programm unterschiedlicher Bade- und Duschwannen geschaffen.

Neben seiner Unternehmertätigkeit ist Fritz-Wilhelm Pahl Präsident für die Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen und als Vorsitzender des Mittelstandsausschusses beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag. Seit April diesen Jahres ist er Präsident des Industrieforums Sanitär. Darüber hinaus ist er Mitglied des Vorstandes der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft. Trotz des großen Engagements hat Pahl drei Kinder und soll hin und wieder auch noch Zeit zum Wandern im Tessin finden.

■ **Weishaupt** **Marktanteile** **gewonnen**

Der allgemeine Abwärtstrend auf dem Heizungsmarkt hält nach Aussage von Weishaupt an. Der Kesselmarkt melde für das Jahr 2000 ein Minus von ca. 10 % und bei Ölbrennern sogar von über 10 %. Eine positive Ausnahme bilde die Brennwertechnik. Hier wurde, insbesondere bei Wandgeräten, ein Plus von etwa 5 % erreicht, und erstmals in 2000 mehr Brennwertechnik als klassische Gasumlaufheizkörper in der BRD verkauft. Dennoch komme zu den negativen Auswirkungen einer stark rückläufigen Zahl von Baugenehmigungen, ein äußerst schwaches Austauschgeschäft. Die Umsetzung der novellierten BimSchV läßt weiter auf sich warten. Trotz diesem wenig erfreulichen Hintergrund konnte Weishaupt seinen Gruppenumsatz von 1999 auf 2000 von 630 auf 644 Millionen DM steigern, was einem Plus von 2,2 % entspricht. Knapp die Hälfte des Konzernumsatzes 2000 wurde wieder im Ausland erzielt. Nach wie vor werden davon 75 % durch die 15 ausländischen Tochterfirmen abgewickelt. Auf dem umkämpften Kleinbrennermarkt konnte mit 1,4 % mehr verkauften Ölbrennern und einer Umsatzsteigerung von 7 % bei Gas/Öl-Kombinationsbrenner an Boden gewonnen werden. Erfreulich ist auch die Steigerung des Umsatzes bei den Heizsystemen von knapp 5 %. Das Unternehmen konnte nach eigenen Angaben auf dem rückläufigen deutschen Ölbrennermarkt seinen Marktanteil auf nahezu 25 % anheben. Der Anteil der verkauften Gasbrenner wurde in Deutschland mit 40 % angegeben. Auch der Bereich Schaltanlagen und Gebäudeautomation habe sich positiv entwickelt. Das Tochterunternehmen Neuberger Gebäudeautomation konnte die Betriebsleistung in 2000 von 35,7 auf 40,3 Millionen DM verbessern. Trotz anhaltender Nachfrageschwäche im laufenden Jahr, geht der Heizsysteme-Hersteller davon

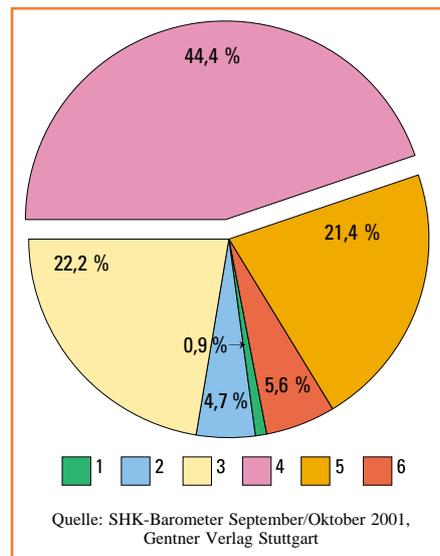
aus, den Gruppenumsatz des Jahres 2001 mindestens auf Vorjahreshöhe halten zu können.

■ **Warschau** **InstalExpo** **geht ins Exhi-** **bition Center**

Die nächste InstalExpo wird nicht mehr im Kulturpalast, sondern im neuen Warsaw International Exhibition Center (WIC) durchgeführt. Austragungstermin ist der 11. bis 14. September 2002. Weitere Infos können beim Instalator Polski Verlag per E-Mail unter ip@instalator.com.pl angefordert werden.

■ **SHK Barometer** **Schlechte Schulnoten**

Wie beurteilen Sie ganz generell die wirtschaftliche Situation in der Branche Sanitär/Heizung/Klima? Diese Frage wurde den interviewten Führungskräften und Inhabern von SHK-Handwerksbetrieben beim aktuellen SHK-Barometer gestellt. Bewerten sollten sie nach dem Schulnotensystem von 1 (sehr gut) bis 6 (sehr schlecht). Es zeigte sich, daß die Stimmung in der Branche nicht allzu rosig ist. Heraus kam ein Mittelwert von 3,98 – also eine glatte 4. Und das ist bekanntlich eine Schulnote, die die wenigsten fröhlich stimmt. Eben gerade noch so ausreichend – aber auch nicht mehr. Vor allem steht die Durchschnittsnote aber auch für das Gros der abgefragten Meinungen. So hatten nämlich mit 44,4 % die meisten der Befrag-



ten gestimmt. Mit 22,2 % und 21,4 % halten sich die 3er- und 5er-Kandidaten in etwa die Waage. Aber mit 5,6 % stimmten mehr Fachhandwerksbetriebe für „sehr schlecht“ als für „gut“ (4,7 %). Für „sehr gut“ halten gar nur 0,9 % die derzeitige SHK-Konjunkturlage. Nähere Informationen über das monatlich erscheinende SHK-Barometer erhalten Sie von Dietmar Büttner, Gentner Verlag Stuttgart, Tel. (07 11) 6 36 72-8 36 oder -921.

■ **Interclima** **Website zur Messe**

Vom 5. bis 9. Februar 2002 findet auf dem Pariser Messegelände Paris Expo, Porte de Versailles, die Interclima 2002, Fachmesse für Heizungs-, Klima- und Kältetechnik statt. Zeitgleich wird auch die Fachmesse für Badausstattung Ideo Bain veranstaltet. Unter www.interclima.de gibt es für Aussteller und Besucher eine Reihe von Hilfsmitteln, die die Messevorbereitung erleichtern sollen. So kann z. B. eine kostenlose Eintrittskarte angefordert und der Messekatalog bestellt werden. Außerdem gibt es Hinweise für die Anfahrt, zu Verkehrsverbindungen und Übernachtungsmöglichkeiten.

■ BIBB

Goldene Ehrennadel für Prof. Pütz

Der Präsident des Bundesinstitutes für Berufsbildung (BIBB), Prof. Dr. Helmut Pütz, wurde für seine Verdienste um das deutsche Handwerk mit der Goldenen Ehrennadel des Westdeutschen Handwerkskammertages (WHKT) ausgezeichnet. Die Verleihung erfolgte im Rahmen der Herbst-Vollversammlung am 12. November 2001.

■ Buderus

EnEV-Informationen-plattform

Mehr als 100 geladene Heizungsfachleute, Planer und Architekten nahmen am 26. 10. 2001 in Stuttgart an einem Buderus-Symposium teil. Fachreferenten wie Dr. Hans-Hermann Schulte, Mitglied der Buderus-Geschäftsführung, Dr. Gerd Hauser (Univ. Kassel), Prof. Wolfgang Richter (TU Dresden), sowie Prof. Armin Dietmar Rogall (FH Bochum) beleuchteten verschiedene Aspekte und Auswirkungen der neuen Energieeinsparverordnung (EnEV). Das Symposium machte deutlich, daß die EnEV gute Chancen für die Heiztechnik bietet, da die Verordnung insbesondere darauf abzielt, durch moderne Heizungstechnik im Zusammenspiel mit Wärmeschutz auf wirtschaftliche Weise den Primärenergieeinsatz bei Neubauten um 30 % zu senken. Auch der Gebäudebestand wird von der

EnEV erfaßt. Hier verlangt die Verordnung die Modernisierung der vor dem 1. Oktober 1978 eingebauten Heizkessel. Dies ist immerhin ein Potential von mehr als 2,2 Millionen Kesseln. Weitere Symposien sollen auch in Hamburg, Berlin und Köln stattfinden. Die interessantesten Referate der Symposien sollen ab Mitte Dezember im Internet unter www.buderus-chance-EnEV.de als Download zur Verfügung stehen.

■ Sieger

10 % Umsatzplus

Mit einer Umsatzsteigerung von nahezu 10 % im abgelaufenen Geschäftsjahr befindet sich das Siegerländer Unternehmen für Heizsysteme im Aufwind. Trotz abgeschwächter Weltkonjunktur und schwieriger Lage in der Deutschen Bauwirtschaft, soll das Umsatzniveau des Vorjahres übertroffen werden. Maßgeblich hierfür ist der Ausbau des Geschäftes mit Solarsystemen. Hier hat sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahr verdoppelt. Mit der aktuellen Paketaktion StarPacks geht Sieger auch im Kesselbereich in die Preisoffensive. Diese Pakete waren wesentlich am Erfolg der letzten Jahre beteiligt.

■ Vogel & Noot

An Rettig verkauft

Die Vogel & Noot Holding, die an der V & N Wärmetechnik AG Mehrheitsanteile von 81,5 % besitzt, verkaufte diese an die fin-

nische Rettig Gruppe. Der Industriekonzern ist in Familienbesitz und beschäftigt mit den Hauptgeschäftsfeldern Wärmetechnik und Reederei rund 4000 Mitarbeiter. Die Perfektionierung dieses Vertrages unterliegt in verschiedenen Ländern der Zustimmung von Wettbewerbsbehörden. Der Preis für die Übertragung der Anteile wird vom Finanzergebnis des abgeschlossenen Jahres 2001 abhängig gemacht. Der Wert für das variable Übernahmeangebot soll aber wahrscheinlich bei ca. 11,50 € je Aktie liegen. Der Jahresumsatz von Vogel & Noot beträgt derzeit 130 Millionen € bei einem Beschäftigungsstand von 1000 Mitarbeitern. Das Unternehmen hat nach eigenen Aussagen in Mitteleuropa eine starke Marktposition und expandiert in den erfolgsversprechenden osteuropäischen Märkten. Mit der Übernahme baut Rettig seine Vormachtstellung als Anbieter von Heizflächen in Europa aus. In Deutschland, dem größten europäischen Markt, werden sie mit Vogel & Noot die Marktführerschaft übernehmen. Unter den sieben in Zukunft vertriebenen Marken (Radson, Myson, Finimetal, Thermopanel, Purmo, Vogel & Noot) wird V & N die größte Einzelmarke sein. Produktpalette und Produktionsstandorte sollen unverändert bleiben.

■ Johnson Controls

Neue Regionalleiter

Am 1. August 2001 hat Martin Reineke (46) die Aufgaben des Regionalleiters Deutschland West der Johnson Controls JCI Regelungstechnik in Essen übernommen. Karl-Heinz Belser (42) ist seit dem 1. September 2001 neuer Leiter der Niederlassung in Stuttgart.

Leserbriefe

Meinungen, Kommentare zu Beiträgen bitte möglichst per Fax an die SBZ-Redaktion

(07 11) 6 36 72-7 55

(07 11) 6 36 72-7 43

■ Stiebel Eltron

Auf Skandinavienkurs

Mit der Eröffnung einer neuen Tochtergesellschaft in Schweden machte das Holzmindener Unternehmen einen weiteren Schritt in Richtung Aufbau einer flächendeckenden Verkaufsorganisation in den skandinavischen Ländern. Unter der Geschäftsführung von Svante Villmann, einigen vielleicht noch als Vertriebsleiter Elektro-Standard/Deutschland bekannt, sollen sich in der Anfangszeit die Vermarktungsschwerpunkte auf den Verkauf von Heizungs- und Abluftwärmepumpen konzentrieren.

■ Elwa

Personelle Erweiterung

Der Hersteller von Produkten sowie Konzepten für ökologische Wasserwirtschaft und ganzheitliche Regenwasserbewirtschaftung ergänzt seine Geschäftsleitung. Wolfgang Vogt (42), wechselt in die Geschäftsleitung und übernimmt dort die Führung des Vertriebs. Er war zuvor 13 Jahre als Vertriebsleiter bei Kampmann tätig. Andreas Amft (37), langjähriger Mitarbeiter bei Wilo besetzt die Geschäftsleitungsposition im Bereich Marketing. Neben der Funktion im Unternehmen Elwa wird Amft in Personalunion internationale Aufgaben innerhalb der Unternehmensgruppe Wavin wahrnehmen.



Die EnEV in der Diskussion: (v. l.) Prof. Rogall, Prof. Hauser, Prof. Richter und Dr. Schulte



Freuen sich über die Ernennung: (v.l.) Velta GF Heino Stüfen und Prof. Bjarne W. Olesen

■ Velta Professor bei Wirsbo-Velta

Dr.-Ing. Bjarne W. Olesen erhielt eine Honorar-Professur an der Technischen Universität Dänemark. Gleichzeitig nimmt er dort auch den Vorsitz des Vorstandes war. Bekannt ist Prof. Olesen als Leiter der Forschung bei Wirsbo-Velta, sowie durch seine Tätigkeit in internationalen, europäischen und nationalen Gremien.

■ Frankfurt Light + Building

Vom 14. bis 18. April 2002 findet die Fortsetzung der Light + Building in Frankfurt statt. Die Klimabranche erhält in den Hallen 9.0 und 9.1 erstmals eigene Messemarke und Auftritt. Der Klimabereich heißt ab jetzt „Aircontec“, bleibt jedoch auch weiterhin im festen Verbund der Light + Building. Die Aircontec beinhaltet ein umfassendes und breites Angebot an Komfort- und Prozeßklimatisierung in Gebäuden wie auch in der industriellen Anwendung. Zentralgeräte, Ventilatoren, Kühldecken und Komponenten gehören ebenso zum internationalen Angebot. Erstmals werden auch Anbieter von Küchenlüftungstechnik ausstellen.

■ Wilo Nachwuchs-Förderpreis verliehen

Am 20. November 2001 hat Wilo zum 4. Mal den Nachwuchs-Förderpreis vergeben, der besonders begabte Auszubildende im Sanitär- und Heizungsfach auszeichnet. Der Preis geht an die besten Teilnehmer des Praktischen Leistungswettbewerbs der Handwerksinnungen in Nordrhein-Westfalen. Geschäftsführer Klaus Jesse übergab im Wilo-Bildungszentrum Preisgelder in Gesamthöhe von 6000 Mark an Jens Trölmich (1. Preis) und Stefan Kemper (2. Preis), beide Zentralheizungs- und Lüftungsbauer, sowie an Jens Bombosch (1. Preis Gas/Wasserinstallateur). Mit dem Förderpreis, der seit 1998 jährlich in Zusammenarbeit mit dem Fachverband Sanitär-Heizung-Klima NRW verliehen wird, sollen besonderes Engagement und Können hono-



Verleihung des Wilo-Förderpreises (v. l.): Stefan Kemper, Jens Bombosch, Jens Trölmich, Norbert Kröschel (FV NRW), Klaus Jesse (Wilo), Rudolf Peters (FV NRW) und Udo Kunz (Wilo)

riert werden. Nicht nur in Nordrhein-Westfalen engagiert sich der Dortmunder Pumpenhersteller in Sachen Aus- und Weiterbildung. Auch in den ostdeutschen Bundesländern wird jedes Jahr ein Preis an herausragende Auszubildende verliehen.

■ Acher & Acher Seminar Geschäftsfelderweiterung

Die Acher & Acher Unternehmensbetreuung führt am 25. 1. 2002 in Ludwigsburg ein Tagesseminar zum Thema Geschäftsfelderweiterung durch. Den Teilnehmern wird ein Konzept aufgezeigt, mit welchem ein SHK Kollege im Jahre 2000 einen Mehrumsatz von 2,5 Millionen DM gemacht hat. Wer sich bis zum 31. 12. 2001 anmeldet, erhält einen Weihnachtsrabatt von 15 %. Weitere Infos gibt es unter Telefon (0 71 56) 43 22 57, Telefax (0 71 56) 43 22 58.

■ Nürnberg IFH, Intherm 2002

Die IFH, Intherm findet vom 10. bis 13. April 2002, im Nürnberger Messezentrum statt. Sie wird von der Gesellschaft für Handwerksmessen (GHM) zusammen mit den Fachverbänden SHK-Bayern und Baden-Württemberg und dem Bundesverband Ener-

gie Umwelt Feuerungen e. V. als ideellen Trägern durchgeführt. Die letzte Veranstaltung im Jahr 2000 erhielt große Resonanz: Über 45 000 Besucher bekamen fachliche Beratung und informierten sich über das Angebot der rund 600 Aussteller. Bei der kommenden IFH im Jahr 2002 erwartet die Messebesucher eine neue Branchengliederung. Die Nürnberg Messe errichtet im Ostteil des Geländes eine 10 000 m² große Ausstellungshalle 7 A mit eigenem Eingang. Der früher in Halle 6 begonnene Bereich Sanitär ist jetzt in den Hallen 4 und 5 untergebracht. Der Übergang von Sanitär zu Heizung, Lüftung und Klima findet in der neuen Halle 7 A statt. Nähere Auskünfte gibt es bei der Objektleitung. Telefon (0 89) 94 95 51 20, Telefax (0 89) 94 95 51 29.

■ Asue Auswirkung der EnEV für den Altbau

Die neue Energieeinsparverordnung (EnEV) tritt voraussichtlich Anfang 2002 in Kraft. Damit wird im Neubaubereich das Niedrigenergiehaus zum Standard. Doch welche Folgen hat die Verordnung für den Altbau? Umfassende Nachrüstpflichten für Gebäude mit nicht mehr als zwei Wohnungen die vom Eigentümer selbst bewohnt werden, sind nicht vorgesehen. Sollte eine Immobilie verkauft werden, hat der neue Besitzer innerhalb von zwei Jahren die Nachrüstforderungen zu erfüllen. Das heißt: Heizkessel, die vor Oktober 1978 in Betrieb gingen, sind bis Ende 2006 zu ersetzen. Erfolgte nach Oktober 1996 ein Brennertausch, verlängert sich die Frist um zwei Jahre. Nicht begehbbare, aber zugängliche Geschoßdecken sind

bis Ende 2005 zehn bis zwölf Zentimeter dick zu dämmen. Bei Wänden mit einem k-Wert über 0,9 W/m²K muß acht bis zehn Zentimeter dick gedämmt werden, wenn sowieso eine Erneuerung des Außenputzes ansteht. Auch die Wärmeverteilungs- und Warmwasserleitungen sowie Armaturen in nicht beheizten Räumen müssen gedämmt werden.

■ **BHKS** **Zertifiziert AGFW- Bescheinigungen**

Der BHKS agiert ab 2002 als Zertifizierer für die Rohrleitungsbescheinigung Fernwärme. Grundlagen werden dabei die Vorgaben des neu erarbeiteten AGFW-Arbeitsblattes FW 601 sein. Die Bescheinigung soll sicherstellen, daß nur Rohrleitungsbauunternehmen den Qualifikationsnachweis erhalten, die erd- und freiverlegte Fernwärme-Rohrleitungen fachgerecht und betriebssicher nach den neuesten anerkannten Regeln der Technik verlegen können. Gegenüber dem Auftraggeber dient die Rohrleitungsbescheinigung Fernwärme als Nachweis der Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit. So bescheinigt sie bei öffentlichen Auftraggebern die Eignung nach § 8 VOB Teil A. Im Bereich der Qualitätssicherung und des Qualitätsmanagements kann sie als Baustein zur Erlangung eines Zertifikates nach DIN ISO 9001 bis 9003 herangezogen werden. Ebenso kann sie auch auf europäischer Ebene als Qualifikationsnachweis Verwendung finden.

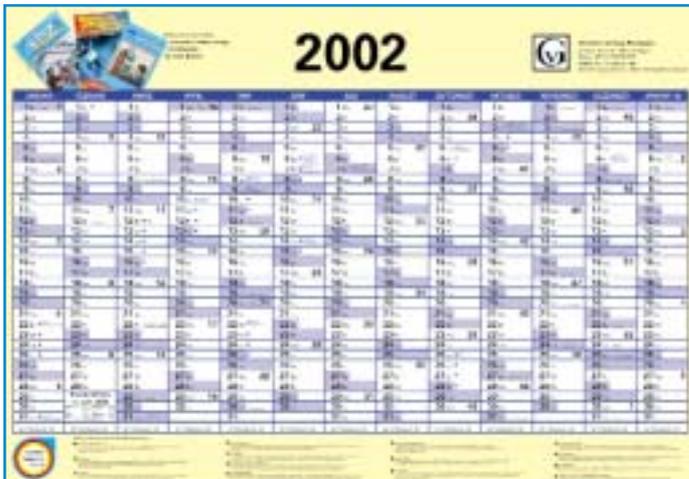
■ **Villeroy & Boch** **Rückläufiges Ertragsniveau**

Der Wohnungsneubau und auch der Modernisierungsbereich in Deutschland ist stark rückläufig. Diesem Negativtrend kann sich auch Villeroy & Boch nicht entziehen. Trotz einer Umsatzsteigerung von 4,8 % gegenüber

dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum konnte der Konzern in den ersten neun Monaten 2001 das Ertragsniveau des Vorjahres nicht erreichen. Die positiven Ergebnisbeiträge der neuen Tochtergesellschaften wurden durch Vorlaufkosten für die Markteinführung neuer Produkte, sowie Aufwendungen für den Strukturaufbau des Unternehmensbereichs Wellness überkompensiert. Dieser Bereich verzeichnete in den ersten neun Monaten 2001 eine Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 41,6 % und ist zum größten Teil auf eine Neuaquisition zurückzuführen. Dem Unternehmensbereich Wellness ist es in den letzten Monaten gelungen, in Deutschland ein reales Wachstum zu erreichen. Die Bereichssparten Bad und Küche verzeichnen ohne die Berücksichtigung der Akquisitionen einen Umsatzrückgang von 2,4 %. Aufgrund von Produktmixverschiebungen konnte das operative Ergebnis nicht entsprechend der Umsatzentwicklung gesteigert werden. Es entspricht mit 20,6 Millionen € dem Vorjahresergebnis (20,5 Millionen €). Im Hinblick für das Gesamtjahr 2001 rechnet V & B mit einer Umsatzsteigerung von rund 4 %.

■ **Gewinnspiel** **Mit KME nach Österreich**

Eine Woche Luxus-Skiurlaub im österreichischen St. Anton, war der Hauptpreis eines Internet-Gewinnspiels. Ulrich Brust, Inhaber eines SHK-Fachhandwerksbetriebes in Rieden (Eifel) konnte sich als Sieger freuen. Die Gewinner auf den Plätzen zwei bis fünf erhielten je eine Thermojacke. Insgesamt wurden 100 Preise verlost. Thema des



Als zusätzliche Serviceleistung des Gentner Verlag Stuttgart erhalten unsere Abonnenten mit dieser Ausgabe wieder den großformatigen SBZ-Jahresplaner 2002. Wenn Sie Abonnent sind und dieser SBZ trotzdem kein Planer beiliegt, wenden Sie sich bitte an unsere Service-Abteilung unter Telefon (07 11) 63 67 29 28 oder senden Sie uns ein Fax auf (07 11) 63 67 27 11

Gewinnspiels war die Wärmedämmung des Kupferrohres „Wicu extra“ in Zusammenhang mit der neuen Energieeinsparverordnung (EnEV) 2002. Die Empfänger der per Post versendeten Teilnahmekarten konnten erstmals nicht mehr per Antwortpostkarte mitspielen, sondern mußten die Preisfragen auf den Internetseiten von „www.wicu-systems.de“ beantworten.

■ VDI Gegen das Klima versichern?

Nach einer Studie des VDI-Technologiezentrums in Düsseldorf, werden Erkenntnisse in der Klimaforschung noch viel zu wenig in unternehmerische Entscheidungen einbezogen. Erste Ansätze gibt es lediglich im Be-

reich der Versicherungen. Insbesondere Stromversorger greifen hierauf allmählich zurück, um sich gegen eine klimabedingt niedrige Auslastung ihrer Kraftwerke zu sichern. So könnten sich auch Landwirte gegen einen zu kühlen oder zu nassen Sommer absichern, Skierorte gegen einen zu milden Winter, Eisdielen und Biergärten gegen zu kühle Sommer. Auch bei den Herstellern von Winterbekleidung, bei Baufirmen, Ferienparkbetreibern und vielen anderen Unternehmen hängen die Einnahmen zum großen Teil von der Witterung ab. Für einen Bedarf an Klimaprognosen gibt es also Beispiele, aber wie sieht es mit tatsächlichen Anwendungen aus? Hier sind die Unternehmen sehr zurückhaltend. Praktische Anwendungen oder gar eine dauerhafte Kooperation mit Klimaforschern gibt es bisher nicht.

Die Begründung liegt in dem Bedarf von kurzfristigen Witterungsvorhersagen von Tagen oder wenigen Monaten. Gerade in diesem Zeitfenster sind aber die Klimamodelle noch nicht zuverlässig genug. Sie sind bisher auf langfristige Prognosen im Bereich von Jahren oder Jahrzehnten ausgelegt. Zum anderen fehlt einfach eine Institution, die zwischen Klimaforschern und Unternehmen vermittelt. Wenn weder das Angebot noch die Nachfrage bekannt ist, kann kaum ein Markt, sprich eine Anwendung zustande kommen. Die Wissenschaftler des VDI-Technologiezentrums schlagen deshalb eine „Übersetzung“ der wissenschaftlichen Erkenntnisse der Klimaforschung in anwendungsgerechte Daten für Unternehmen vor. Weitere Infos gibt es unter Tel. (02 11) 6 21 44 78, Telefax (02 11) 6 21 44 84 oder E-Mail: wiedmann@vdi.de

■ Durchschnittslohn 23,10 DM je Stunde

Nach aktuellen Informationen des Statistischen Bundesamtes in Wiesbaden (Destatis), verdienen die Gesellen in zehn ausgewählten Berufszweigen des deutschen Handwerks im Mai 2001 brutto durchschnittlich 23,10 DM je Stunde; das waren 2 % mehr als im Mai 2000. Den Gas- und Wasserinstallateuren wurde 24,05 DM, den Zentralheizungs- und Lüftungsbauern 23,52 DM und den Klempnern 23,58 DM je Stunde bezahlt; Elektroinstallateure erhielten einen Stundenverdienst von 22,80 DM, Kraftfahrzeugmechaniker 22,92 DM. Die durchschnittliche Wochenarbeitszeit der Handwerksgehilfen lag bei 39,2 bezahlten Stunden (Mai 2000: 39,4 Stunden). Im früheren Bundesgebiet verdienten die Handwerksgehilfen 24,81 DM je Stunde bei einer durchschnittlichen Wochenarbeitszeit von 38,9 Stunden. In den neuen Ländern und Berlin-Ost wurden den Gesellen 16,86 DM bei durchschnittlich 40,3 Wochenarbeitsstunden bezahlt.

■ Acryl Wanne nicht gleich Wanne

Mit dem RAL-Gütezeichen verfügen Badprofis über ein wirksames Differenzierungselement, das ihnen und ihren Kunden als Qualitätsnachweis dient. Die Erkennungsmerkmale werden Produkten aus vernetztem gegossenem Sanitäracryl verliehen, die einen umfassenden Härte- und Servicekontinuitätstest bei Werkstoff, Produktion und Service kontinuierlich bestehen. Derzeit trifft das nur auf die Sortimente von Atoglas, Ineos Acrylics und Röhm sowie Düker, Duscholux, Hoesch, Koralle und Villeroy & Boch zu.

■ Meister-Bafög Wieder Zuschüsse vom Staat

Die Bundesregierung stellt im nächsten Jahr zusätzlich 46 Millionen € für das Meister-Bafög bereit. Die Höhe der monatlichen Unterhaltsbeträge hängt vom Einkommen und Vermögen des Teilnehmers sowie vom Einkommen des Ehepartners ab. Ab kommendem Jahr wird der bisher als reines Darlehen gezahlte Betrag gesplittet. 35 % sind dann staatlicher Zuschuß, der nicht zurückgezahlt werden muß. 65 % gibt es als Darlehen, das neuerdings bis zu sechs Jahre, vorher vier Jahre, zins- und tilgungsfrei ist. Die Qualifizierung kann als Voll- oder Teilzeitmaßnahme stattfinden, muß allerdings mindestens 400 Stunden umfassen. Wer sich in Vollzeit weiterbildet, darf nicht länger als zwei Jahre brauchen, bei Teilzeit höchstens vier Jahre. Ab 2002 werden darüber hinaus Zweitfortbildungen und mediengestützte Lehrgänge in die staatliche Förderung einbezogen.

Lehrlingsausbildung Kürzungen der Zuschüsse

Für erheblichen Ärger in den Handwerksorganisationen sorgte die Ankündigung des Landes Baden-Württemberg, seinen Finanzierungsbeitrag zur überbetrieblichen Lehrlingsausbildung im Handwerk von bisher 11 Millionen DM auf 8,7 Millionen DM zurückzufahren. Dies treffe das Handwerk mitten ins Mark, sagte Klaus Hackert (Landeshandwerkspräsident) und übte in einer Pressekonferenz des Baden-Württembergischen Handwerkstages (BWH) harte Kritik am Stil dieser Entscheidung. Gerade in Klein und Mittelbetrieben können nicht mehr alle im Ausbildungsplan geforderten handwerklichen Fertigkeiten zu vertretbaren Kosten vermittelt werden. Viele Betriebe dürften überhaupt nur ausbilden, weil es die überbetriebliche Ausbildung gebe, so Hackert. In den acht baden-württembergischen Kammerbezirken gibt es rund 20 Bildungszentren, deren Träger die Handwerkskammern sind. Die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung erfolgt in mehr als 60 Handwerksberufen. Allein im vergangenen Jahr gab es 6400 Lehrgänge, an denen etwa 71 000 Auszubildende teilnahmen. Den Löwenanteil der Kosten für diese zusätzliche zur Berufsschule angebotenen Ausbildung schulterte das Handwerk alleine. Um die Ausbildungsbeurteilung zu stärken, werden die Lehrgänge von Bund und Land gefördert. Ursprünglich war eine Drittelaufteilung der laufenden Kosten vorgesehen. Während in anderen Flächenländern diese Quote weitgehend erreicht, teilweise sogar überschritten werde, liege die Quote der Bundes- und Landesfinanzierung in Baden-Württemberg erst bei 45 %, erklärte Hackert. Diese Quote werde jetzt weiter sinken. Zu den Verlierern zähle dann nicht nur das Handwerk selbst, sondern die gesamte Wirtschaft. Damit gerade die kleinen und mittleren Betriebe

vermehrt in die Lage versetzt werden überhaupt ausbilden zu können, benötigen sie dringend Entlastungen von Steuern und Lohnzusatzkosten. Doch das Gegenteil passiere jetzt: „Die Kürzung wirkt sich wie eine Lehrstellensteuer aus.“ Sie werde im Durchschnitt je Ausbildungsverhältnis etwa 400 bis 500 DM betragen. Die Landesregierung, hob Hackert hervor, setze sich mit ihrem Teiltrückzug in einen elementaren Widerspruch zu ihrem eigenen Ziel, die allgemeine und berufliche Bildung gleichwertig zu behandeln.

Waterkotte Allianzen gesucht

Der Wärmepumpenhersteller Waterkotte will Heizungsbauer bei der Ausführung von Erdreich-Wärmepumpenheizungen unterstützen. Das Unternehmen hat sich kurzfristig entschlossen eine „Erdwärme-Tochter“, die Teramex Erdwärme GmbH in Herne zu gründen und bereits

zwei Doppelrotor-Bohrgeräte angeschafft. Die Geschäftsführung von Teramex übernimmt Klemens Waterkotte jun. als Mitgesellschafter. Zur besseren Auslastung der Maschinen will man auch für Systemanbieter mit Fremdprodukten Erdwärmesonden ausführen. Waterkotte strebt an, mit allen Unternehmen, die fachgerecht Erdwärmesonden anbieten, eine Allianz einzugehen.

Solarförderung Kürzungen zurückgenommen

Am 15. 11. 2001 beschloß der Haushaltsausschuß des Deutschen Bundestages die staatliche Förderung für Solarwärmanlagen auf rund 400 Millionen DM jährlich zu erhöhen. Damit sind die Kürzungspläne von Bundeswirtschaftsminister Werner Müller vom Tisch. Müller hatte im Sommer eine Reduzierung der Solaranlagenförderung von rund 300 auf 180 Millionen DM angekündigt und dadurch einen

Proteststurm ausgelöst. Auch die ebenfalls kritisierten Einsparungspläne im Bereich der Solarforschung wurden vom Haushaltsausschuß zurückgenommen. will die Organisation, der die großen deutschen privatwirtschaftlich organisierten Energiecontractingunternehmen angehören, ihrer überregionalen Bedeutung mehr Ausdruck verleihen. Die Mitgliedsfirmen des Bundesverbandes repräsentieren nach eigenen Angaben eine thermische Anschlußleistung von gut 3500 MW. Der Verband möchte u. a. die Contracting-Idee fördern und sich für den Abbau von Hemmnissen und für einen fairen marktwirtschaftlichen Wettbewerb einsetzen. Bei der Vorstandswahl wurden die bisherigen Amtsinhaber bestätigt: Raimund Luger als Vorstandsvorsitzender, Franz Seelos und Dr. Bernd Meckel jeweils als stellvertretende Vorstandsvorsitzende.

Nürtingen Neue Technikerschule

Mit dem Leitspruch Planen-Bauen-Betreiben, versucht die Schule im Baden-Württembergischen Nürtingen eine Ausbildungslücke im mittleren Management zu schließen. Schwerpunkte der fachlichen Ausbildung sind Projektmanagement, Gebäudesystemtechnik, Facility-Management verbunden mit technischem Englisch und Betrieblicher Kommunikation. Die Ausbildungsdauer beträgt in Vollzeit zwei Jahre und in Teilzeit drei bis vier Jahre. Die Ausbildung schließt mit dem Titel staatlich geprüfter Techniker/In, Fachrichtung Gebäudesystemtechnik ab. Zugangsvoraussetzungen sind abgeschlossene Berufsausbildung und eine 1-2-jährige Berufspraxis als z. B. Gas- und Wasserinstallateur oder Zentralheizungs- und Lüftungsbauer. Weitere Infos gibt es unter Telefon (0 70 22) 93 25 30, oder Internet: pmhs-nuertingen.de



Mit den angeschafften Bohrgeräten will Waterkotte mit Unternehmen Allianzen eingehen

Proteststurm ausgelöst. Auch die ebenfalls kritisierten Einsparungspläne im Bereich der Solarforschung wurden vom Haushaltsausschuß zurückgenommen.

Pecu Aus Arge wurde Bundesverband

Die Pecu ist keine Arbeitsgemeinschaft mehr, sondern nennt sich nun Bundesverband privatwirtschaftlicher Energiecontractingunternehmen e.V. Damit



Teilnehmer der Hansgrohe Sales Academy

■ Hansgrohe Sales Academy

Die Sales Academy ist eine von Hansgrohe geförderte Fortbildungsreihe im Rahmen des i-club-Angebotes, die sich aus insgesamt 19 Schulungsblöcken zusammensetzt. Professionelle Trainer aus dem Haus Hansgrohe und der Firma Seminarpool vermitteln in einem Zeitrahmen von 2 Jahren mit insgesamt 55 Seminartagen ihr Wissen und können. Die Themen der Trainingsinhalte reichen von A wie Arbeitstagsgestaltung, über K wie Kontakt- oder Konfliktmanagement bis hin zu Z wie Zielgruppenmarketing. Weitere Infos gibt es von der Hansgrohe Sales Academy, Telefon (0 78 36) 51 14 74

■ Solarstrom-Programm Bayern stellt die meisten Anträge

Nach Aussage der Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft (UVS) wurde das Jahresziel des 100 000-Dächer-Solarstrom-Programms (HTDP) der

Bundesregierung bereits im Oktober übertroffen. Die zuständige Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) vergab von den eingeplanten 65 MWp in 2001 bisher Darlehen über 66,4 MWp Solarstrom. Insgesamt bewilligte die KfW seit dem Start des Solarstrom-Programms im Januar 1999 Darlehen über 115 MWp. Die meisten Antragsteller (41 %) kamen aus Bayern, gefolgt von Baden-Württemberg (21,2 %) und Nordrhein-Westfalen (12,9 %). In Deutschland sind derzeit Solarstromanlagen mit einer Leistung von ca. 160 MWp installiert. Der Kreditsatz im HTDP liegt bei einem effektiven Jahreszins von 1,91 %. Antragsberechtigt sind Privatpersonen, Freiberufler und mittelständische Unternehmen bis zu 250 Beschäftigte. Sie erhalten bis zu 12 825,- DM pro Kilowattpeak Solarstrom. Weitere Infos unter www.solarfoerderung.de.

■ Passivhaus Tagungen in Berlin und Basel

Eine Tagung und Ausstellung zum Thema energie-effizientes Bauen findet vom 17.-19. Januar 2002 innerhalb der „Renexpo Germany“ 2002 auf der Grünen Woche im Berliner Messezentrum statt. Angesprochen zur Fachveranstaltung am 18. Januar von 9.00 bis 16.30 Uhr sind Architekten, Ingenieure, Handwerker, Wohnbaugesellschaften, Kommunalpolitiker und vor allem Bauherren. Ferner findet

am 25. und 26. Januar 2002 im Kongresszentrum Messe Basel die 6. europäische Passivhaustagung mit Begleitmesse an der Swissbau 02 statt. Dort werden die neuesten Technologien, Systeme und Materialien vorgestellt und diskutiert. Die Bandbreite der Themen reicht von der Architektur bis zur Haustechnik, von der Brennstoffzellenheizung bis zu Hightech-Dämmmaterialien.

■ Viessmann Vitoplan Fachseminar

Ein von Viessmann angebotenes Fachseminar führt die Teilnehmer in die erstmals zur ISH 2001 vorgestellte Planungssoftware Vitoplan ein. An realistischen, nachvollziehbaren Anlagenbeispielen mit praktischen Übungen vermitteln Trainer der Firma lineare die notwendigen Kenntnisse, um Vitoplan effektiv nutzen zu können. Das Angebot richtet



Unter fachkundiger Anleitung lernen Seminarteilnehmer den Umgang mit Vitoplan

sich an Planungs- und Ingenieurbüros, Bauämter und Heizungsfachbetriebe. Weitere Infos gibt es von der Viessmann Akademie unter Telefon (0 64 52) 70 24 20, E-Mail info@viessmann.com

■ Aufbaustudium Letzte Chance

Nach sieben Jahren im Markt läuft das Aufbaustudium Badgestaltung Mitte 2002 mit zwei letzten Workshop-Terminen aus. Das Aufbaustudium ist von den Initiatoren Duravit, Hansgrohe, Hoesch und Hüppe ins Leben gerufen worden, um praktizierenden Badplanern aus Sanitär-fachhandel und -handwerk eine bis dato unbekannte Zusatzqualifikation zu ermöglichen. Über 550 Teilnehmer haben seither von diesem Angebot Gebrauch gemacht. Alle vier Förderkreismitglieder haben sich entschlossen, in 2002 ein neues Seminar mit dem Titel Gesamtkonzept Badgestaltung durchzuführen. Das komplette Qualifikationsprogramm des Aufbaustudiums Badgestaltung können interessierte Planer letztmalig noch einmal vom 3. bis 7. 6. 2002 in der Aquademie von Hansgrohe in Schiltach oder vom 17. bis 21.

6. 2002 bei Hüppe in Bad Zwischenahn durchlaufen. Absolventen des Aufbaustudiums, die einen früheren Termin wahrgenommen, aber nicht ihre Abschlußprüfung abgelegt haben, können dies am 16. 7. 2002 in Bad Zwischenahn oder am 25. 9. 2002 in Schiltach letztmalig nachholen.