

■ **Hansa** **Traskalik wechselt zu Duscholux**

Am 7. Januar ist Ingo H. Traskalik, Leiter Vertrieb Inland, Sparte Sanitär, aus der Hansa Metallwerke AG ausgeschieden. Wie weitere Recherchen der SBZ ergaben, wechselte Traskalik ebenso wie Dr. Johannes Haupt, der im November 2001 den Armaturenhersteller verließ, zu Duscholux nach Schriesheim. Dort soll er künftig das Amt des Gesamtvertriebsleiters bekleiden. Die bisherige Funktion von Traskalik bei Hansa wird ab dem 1. April 2002 auf Andreas Schmidt, Geschäftsführer KWC Deutschland, übertragen. Schmidt übernimmt gleichzeitig die Gesamtverantwortung für den Vertrieb in den europäischen Ländern.

■ **Mall** **Hügler im Ruhestand**

Mit 63 Jahren ging Hans Hügler, geschäftsführender Gesellschafter und Sprecher der Geschäftsführung der Mall GmbH, in den Ruhestand. Er wechselte zum 1. Januar 2002 als Vorsitzender in den Aufsichtsrat und bleibt somit dem Unternehmen verbunden. Der Aufstieg zum euro-



paweit agierenden Hersteller von Systemen zur Regenwassernutzung und Abwasserreinigung mit heute 400 Mitarbeitern und einem Umsatz von 100 Millionen DM ist gleichzeitig die Erfolgsgeschichte von Hügler. Nachfolger als Sprecher der Geschäftsführung wurde Markus Grimm (40).

■ **Sebold** **In Stücke aufgeteilt**

Bei der Sebold-Tragödie ist laut SHN der letzte Vorhang gefallen. Bis auf sieben Standorte fanden oder finden alle Dependancen und Tochterunternehmen einen Käufer. Von Gienger bis Schulte, von Reisser bis Richter + Frenzel – alle knabberten ein wenig am Sebold-Kuchen.

- Die tschechischen Unternehmen Bohemia und Centron schlüpfen unter die Fittiche von Gienger. Damit sicherte sich die GC-Gruppe doch noch ein Stück vom Sebold-Kuchen.

- Der von GC in letzter Sekunde verschmähte Korsing-Happen geht an die Heinrich Schmidt GmbH & Co. KG, Mönchengladbach.

- Die Sebold-Standorte in Bingen und Berlin-Weißensee landeten bei der Schulte-Tochter Hupfeld + Calmano.

- Helmut Reisser riß sich Großteile von Albus unter den Nagel. Die Albus-Standorte Althengstett, Göppingen, Abhollager Ostfildern-Scharnhausen, Stuttgart und Backnang-Waldrems firmieren somit künftig unter dem Namen Reisser.

- Dietrich F. Liedelt kaufte sein Unternehmen zurück. Liedelt hatte seinen Großhandel in Nordstedt 1995 und 1998 an Sebold veräußert, blieb im Unternehmen jedoch als Geschäftsführer aktiv.

- Der dickste Brocken landete bei der Richter + Frenzel-Gruppe. Die Bayern übernahmen allein zehn Sebold-Standorte: Dietzenbach, Heppenheim, Schmalkalden, Jossenheim, Mainz, Lauda-Königshofen, Idstein, Wiesbaden, Hanau und das Abhollager in Aschaffenburg.



Philippe Grohe (oben sitzend) inmitten des engeren Axor Teams

- Über vier Sebold-Standorte wurde bei Redaktions-Schluß noch mit Interessenten verhandelt. Sieben Standorte, u. a. das Hauptquartier in Aschaffenburg und das Zentrallager in Karlstein, werden wohl sang- und klanglos beerdigt.

■ **Hansgrohe** **Enkel übernahm Leitung von Axor**

Philippe Grohe (34), Enkel des Firmengründers Hans Grohe, übernahm zum Beginn des neuen Jahres die Leitung des Geschäftsfeldes Axor. Philippe Grohe ist der zweite von vier Söhnen Klaus Grohes, dem heutigen Vorstandsvorsitzenden. Nach seiner Ausbildung zum Fotografen und dem Studium der Betriebswirtschaft 1995, trat er in die väterliche Firma ein. 1998 wurde er Geschäftsführer der französischen Hansgrohe-Tochter in Paris. Ab 2000 baute er in Schiltach den Zentralbereich Corporate Marketing auf. Der Hansgrohe-Konzern dürfte nach eigenen Angaben in 2001 auf etwa 355 Millionen € Umsatz

kommen (2000: 347 Millionen €), der Axor-Anteil daran liegt bei 20 %. Das Geschäftsfeld Axor war bisher unmittelbar dem Vorstandsvorsitzenden Klaus Grohe zugeordnet.

■ **Trox** **Dimke ist neuer Geschäftsführer**

Jörg Reiner Dimke (52) ist seit 1. Januar 2002 Vorsitzender der Geschäftsführung der Gebrüder Trox GmbH. Zusätzlich übernahm er in dieser Funktion auch die Verantwortung für die Tochtergesellschaften sowie für Vertrieb und Marketing. Das Ressort Technik vertritt Dr. Konrad Duschl (42), der dem Unternehmen seit Oktober 2000 angehört. Für das Ressort Finanzen und Personal ist Dr. Joachim Reuter (60) seit 1991 zuständig.

■ **Lafarge** **Wechsel in der Geschäftsführung**

Mit Wirkung zum 1. Januar 2002 wurde Manfred Corthobius (53) zum Geschäftsführer des Vertriebes der Lafarge Dachsysteme bestellt. Er leitet den Vertrieb der beiden Produktmarken Braas und Rupp Keramik, und übernahm damit die Nachfolge von Dieter Jens, der die Lafarge-

Gruppe Ende Dezember 2001 verließ. Ebenfalls zum 1. Januar 2002 wurde Roberto Pasqualotto (34) zum Geschäftsführer für die Deutschland-Aktivitäten der Klöber Gruppe ernannt. Die Lafarge Dachsysteme GmbH und die Klöber GmbH sind Unternehmen von Lafarge Roofing, dem Geschäftsbereich Dachbaustoffe der Lafarge Gruppe. Mehr als 13300 Mitarbeiter erwirtschafteten in 2000 einen Umsatz von 1,7 Milliarden €.

■ **Liebig**

Firma bleibt im Familienbesitz

Am 22. November 2001 starb Heinrich Liebig, geschäftsführender Gesellschafter der Liebig Stahldübelwerke in Pfungstadt. Bekannt wurde er durch die Konstruktion eines Sicherheitsdübels, der ihm 1961 patentiert wurde und durch seine spätere Entwicklung von Hinterschnitt-Ankern. Die Unternehmensgruppe bleibt im alleinigen Besitz der Familie und wird unter der Geschäftsführung von Ehefrau Margarete Liebig – unterstützt von ihrer Tochter und einem im Aufbau befindlichen Beirat – weitergeführt.

■ **VDI**

Neuer Vorstand

Prof. Michael Schmidt (54), von der Universität Stuttgart, übernahm am 1. Januar 2002 den Vorsitz der VDI-Gesellschaft Technische Gebäudeausrüstung (VDI-TGA). Schmidt gehörte dem Vorstand von 1993 bis 1998 schon einmal an. Die Gesellschaft verabschiedete sich von ihrem bisherigen Vorsitzenden Bernd Pasterkamp. Des Weiteren schieden Prof. Rüdiger Detzer, Jürgen Diehl und Prof. Wolfgang Richter aus dem Vorstand aus.

■ **UFE-Solar**

Rohn wurde Geschäftsführer

Neben dem Inhaber und technischen Geschäftsführer Reinhold Weiser ist Frederik Rohn (38) seit dem 1. November 2001 kaufmännischer Geschäftsführer des Solarkollektoren-Herstellers UFE Solar. Rohn war bis Mai 2001 Geschäftsführer bei InfoGenie Deutschland, einem Anbieter für virtuelle Call-Center-Dienstleistungen. Seit Juni 2001 war ihm die Leitung des UFE-Kundenservice-Centers übertragen worden.

■ **GEA**

10 % Umsatzplus

Mit einem Umsatzwachstum von über 10 % hat die GEA Lufttechnik, zu der u. a. die deutsche GEA Happel Klimatechnik in Herne zählt, das Geschäftsjahr 2000/2001 abgeschlossen. Der Auftragseingang lag bei 242 Millionen €. Bereits im letzten Geschäftsjahr konnte die Leistung nach eigenen Angaben um 12,1 % gesteigert werden. Das Wachstum entgegen dem Branchentrend wird vom Unternehmen auf den konsequenten Vertriebsaufbau in Europa, die System- und Beratungskompetenz sowie das junge Produkt-Portfolio zurückgeführt. Zum Ergebnis beigetragen haben auch die selbstständigen Gesellschaften in der GEA Lufttechnik. GEA Happel SiCo war vor zwei Jahren mit dem Ziel der Vermarktung von Heiz- und Kühlkonvektoren gegründet worden. Ähnlich erfolgreich wird auch die Entwicklung bei GEA Schwimmbad Komforttechnik bewertet.

■ **Allmess**

Mitglied der Actaris-Gruppe

Mit der Übertragung des Zählergeschäftes von der Schlumberger-Gruppe an das Unternehmen Actaris im November 2001 ist aus der Allmess-Schlumberger GmbH die Allmess GmbH

geworden. Mit weltweit ca. 8000 Mitarbeitern konzentriert sich Actaris auf Herstellung und Vertrieb von Meßgeräten und Systemen für die Verbrauchserfassung.

■ **Brunata-Metrona** **Nicht vom Minol-Verkauf betroffen**

Wie zum Ende letzten Jahres bekannt wurde, will die Unternehmensgruppe Minol Meßtechnik, den Geschäftsbereich Brunata Wärmemesser und die Brunata Wärmemesser GmbH als Komplementärgesellschaft an die Vittoria Energy Services AG mit Sitz in Essen veräußern. Die rechtlich und wirtschaftlich von der Stuttgarter Firma völlig unabhängigen Unternehmen der Brunata-Metrona-Gruppe mit Sitz in Hamburg, Hürth bei Köln und München bleiben von diesem Verkauf ausgeschlossen. Zwischen den Unternehmen besteht außer der historisch bedingten partiellen Namensgleichheit keinerlei Zusammenhang. In Deutschland gab es nicht nur einen, sondern gleich vier Lizenznehmer, die die Brunata-Produkte und Dienstleistungen als eigenständige, unabhängige Unternehmen in jeweils räumlich begrenzten Gebieten vertrieben. Brunata Stuttgart ging als Minol Meßtechnik eigene Wege, während sich die drei übrigen Unternehmen zur Brunata-Metrona-Gruppe zusammenschlossen und trotz ihrer jeweiligen Selbständigkeit auf vielerlei Gebieten kooperieren. Heute firmiert jedes Brunata-Unternehmen nach wie vor in seinem ehemaligen Lizenzgebiet unter dem Namen Brunata. Brunata Stuttgart hingegen arbeitet außerhalb seiner ehemaligen Lizenzgrenzen unter dem Namen Minol Meßtechnik. Die drei übrigen Unternehmen treten bundesweit unter der Bezeichnung Brunata-Metrona bzw. in Baden-Württemberg als Metrona auf.

■ **Sphinx** **Werkschließung in Wallhausen geplant**

Die Deutsche Sphinx Beteiligungsgesellschaft mbH (Vlotho), eine Tochtergesellschaft der niederländischen Sphinx-Gruppe, beabsichtigt, ihr Sanitärkeramikwerk in Wallhausen (Sachsen-Anhalt) zu schließen. Betroffen davon sind etwa 100 Mitarbeiter. Das Unternehmen weist darauf hin, daß es trotz der Anstrengungen aller Beteiligten nicht gelungen sei, die in den letzten Jahren sprunghaft wachsenden wirtschaftlichen Probleme des Werkes Wallhausen dauerhaft zu lösen. Ursächlich dafür sei vor allem der dramatische Einbruch der Baukonjunktur. Die Wohnungsbauinvestitionen sind in den fünf neuen Bundesländern im vergangenen Jahr um 16 % gesunken. In vielen Regionen sei der Wohnungsbau nahezu zum Stillstand gekommen. Davon sei das Sphinx-Werk Wallhausen, das vorrangig für den ostdeutschen Markt produziere, existenziell betroffen. Verschärft werde die Situation durch anhaltenden Preisverfall am deutschen Sanitärkeramik-Markt. Die aggressive Vermarktung von Badkeramik aus Niedriglohnländern lasse dem Werk Wallhausen keinen Raum mehr zur Erreichung betriebswirtschaftlich notwendiger Deckungsbeiträge, hieß es.

■ **DKI** **Kupfertag 2001 in Wiesbaden**

Rund 200 Teilnehmer fanden auf Einladung der Initiative Kupfer am 9. November 2001 den Weg zum Deutschen Kupfertag nach Wiesbaden. Auf dem Programm standen Themen wie der richtige Aufbau von Regenwassernut-



DKI-Geschäftsführer Dr. Werner Seitz (M.) und Dr. Achim Baukloh von KME (r.) begrüßen den Gastredner Dr. Ulf Merbold

zungsanlagen, Regelwerke für Trinkwasserinstallationen und die hygienischen Aspekte, die beim Betrieb der Anlagen zu beachten sind. Außerdem ging es auch um die möglichen Einsatzbereiche von Kupferrohren. Uwe Tomaschek vom DKI wies dabei auf den Entwurf der DIN 1989-1 (Regenwassernutzungsanlagen, Planung, Ausführung, Betrieb und Wartung) hin, der alle, für Trinkwasser vom DVGW registrierten Rohrsysteme auch für Regenwasser zulasse. Und damit seien, so Tomaschek, Kupferrohre und Fittings auch hier einsetzbar. Der Vortrag von Gastredner Dr. Ulf Merbold über Wissenschaft im Weltraum, rundete den offiziellen Teil der Sitzung ab. Mit einem Weinfest im Gutshaus des Weingutes Rees ließ man den Tag dann gemütlich ausklingen.

■ **ABB** **Neue Geschäftsstruktur**

Die ABB Gebäudetechnik AG hat zum 1. Januar 2002 in Norddeutschland ihre Führungs- und Organisationsstruktur neu ausgerichtet. Der Vertrieb und die Abwicklung der Großprojekte sowie des Gebäudemanage-

ments werden in der Region Nord mit Sitz in Hamburg zusammengelegt. Service und Stammkundengeschäft werden nach wie

vor lokal abgewickelt. An den Standorten Hamburg, Hannover, Bremen, Kiel und Rostock werden die Stromversorgungs- und die Servicegeschäfte inklusive dem Installationsgeschäft mit lokalen Kunden weiter ausgebaut. Die neue Geschäftsstruktur mit der Konzentration auf Großprojekte, Systemgeschäft, Service und Infrastrukturanlagen wird im Jahr 2002 auch auf andere Regionen ausgeweitet. Die ABB Gebäudetechnik beschäftigt 2600 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von 563 Millionen €.

■ **Nau** **Veränderungen im Management**

Das Management unter Führung von Markus Bau übernimmt zusammen mit der holländischen ABN Amro Capital das Unternehmen der Stefan Nau GmbH in Moosburg. Entgegen zeitweiliger Gerüchte über die mögliche Beteiligung eines Wettbewerbers engagiert sich ABN Amro Capital nach Aussage von Nau

als reiner Finanzinvestor und soll Kontinuität und ein gesundes Wachstum des Unternehmens sichern. Zudem soll das Unternehmen zu einer europäischen Umwelt- und Energiegruppe wachsen, die auch außerhalb Deutschlands aktiv wird. Erste Schwerpunkte sind Spanien und Italien. Dem dreistufigen Vertriebsweg will Nau im Heimatmarkt treu bleiben. Eine Produktoffensive in diesem Jahr soll die neue Ausrichtung des Unternehmens aufzeigen. Dabei bilden Photovoltaik, Solarthermie, Regenwassersysteme, Pelletsheizung und -lagerung sowie doppelwandige Nylontanks die Schwerpunkte. Nau verfügt über Kundenzentren in Moosburg, Dettenhausen und dem nordrhein-westfälischen Hamm.

■ **Hansa**

Optimierung der Vertriebsstruktur

Die Hansa Metallwerke wollen ihre Vertriebsaktivitäten auf das veränderte Sanitärmarkt-Umfeld ausrichten. Aus diesem Anlaß werden die Niederlassungen auf die drei Standorte Stuttgart, Nettetal und Hannover konzentriert. Der von Hansa praktizierte dreistufige Vertriebsweg soll dadurch ebenso weiter gesichert bleiben, wie die flächendeckende Marktbearbeitung durch den Außendienst. Darüber hinaus will das Unternehmen einen umfassenden Service aus einer Hand bieten. Kernstück sind drei zentrale Serviceteams in Stutt-

gart. Die Mitarbeiter dieses Teams sollen den Kunden als direkte, persönliche Ansprechpartner weiterhin zur Verfügung stehen.

■ **Vaillant**

Baumusterprüfbescheinigung erhalten

Ende vergangenen Jahres erhielt Vaillant vom DVGW die EG-Baumusterprüfbescheinigung für das erste Brennstoffzellen-Heizgerät (BZH), das den gesamten Prüfungsprozeß nach der Europäischen Gasgeräte-richtlinie durchlaufen hat und somit die CE-Kennzeichnung für technische Industrieprodukte führen darf. Mit dieser Zertifizierung soll nachgewiesen werden, daß das Gerät alle Voraussetzungen hinsichtlich Betriebssicherheit, Umweltverträglichkeit und effizienter Energienutzung erfüllt. Das BZH ist das derzeit wichtigste mittelfristige Innovationsprojekt bei Vaillant. Nach erfolgreichem Abschluß der europaweiten Feldtests, die bis 2004/2005 geplant sind, sollen die Geräte der ersten Generation zur dezentralen Versorgung von Sechs- bis Zehnfamilienhäusern und Kleingewerbe eingesetzt werden. Die Geräte werden eine elektrische Leistung von 4,6 kW und eine Wärmeleistung von 7 kW aufweisen. Ein zusätzliches Brennwertheizgerät steuert im Winter eine weitere Heizleistung von 28 kW_{th} bei. Vaillant entwickelt das System gemeinsam mit Plug Power, Latham/USA.

Freuen sich über das erste CE-Zertifikat für ein Brennstoffzellenheizgerät (v.l.): Dr. Michael Brosset (Vaillant Geschäftsführer), Dirk Steinberg (Vaillant) und Theo Jannemann vom DVGW



■ Georg Fischer Kostenlose Prüfkation

Die Georg Fischer Fränkische, startete zu Beginn des neuen Jahres eine kostenlose Handwerker Serviceaktion. Bundesweit überprüfen Servicetechniker in über 1500 Installationsbetrieben die dort im Einsatz befindlichen Preßwerkzeuge für die Verarbeitung des Verbundrohrsystems Alpex Duo. Ein zusätzlicher Vorteil für die Betriebe, die im Rahmen dieser Serviceaktion angesprochen werden, ergibt sich dadurch, daß die Techniker sich nicht nur auf die Überprüfung der Werkzeuge beschränken, sondern auch praxisnahe Tipps zur Verarbeitung des Rohrsystems vor Ort zeigen.

■ Ideal Standard Kundendienst neu strukturiert

Die deutschen American-Standard-Töchter, Ideal-Standard, Jado, Meloh und Ceramica Dolomite haben ihren Kundendienst unter einem Dach konzentriert und neu organisiert. Pro Service heißt die neue Firma mit Sitz in Bonn, die bereits jetzt für die Kundendienstbelange dieser vier Marken zuständig ist. Unter der Leitung des bisherigen Ideal-Standard-Kundendienstleiters Stephan Korte steht eine 25köpfige Mannschaft zur Verfügung. Jeder Mitarbeiter wurde für die Armaturen-, Acryl- und Keramikmarken ausgebildet und kann technische Fragen zu allen Produkten beantworten. Diese Kompetenz soll auch auf den neuen Kundendienstfahrzeugen zum Ausdruck gebracht werden. Sie tragen die Logos aller vier Hersteller. Zur größeren Kundenzufriedenheit soll auch die eingerichtete Pro Service-Hotline beitragen. Sie bietet Installateuren und Mitarbeitern des Handels Informationen und Rat bei technischen Problemen und im Notfall sogar die Möglichkeit, den Kundendienst direkt herbeizurufen. Weitere Infos gibt es unter Telefon (0 18 05) 52 15 80, Telefax (0 18 05) 52 15 89 oder im Internet unter www.pro-service.info.



■ Duravit Starck belegt Platz eins

Auch im vergangenen Jahr rief die Redaktion von „Schöner Wohnen“ ihre Leser dazu auf, Fotos ihres neu gestalteten Bades einzusenden, um daraus die drei schönsten Bäder 2001 auszuwählen. Auf Platz eins diesmal ein offenes Badezimmer, das von allen Seiten Einblicke gewährt. Ausgestattet mit Sanitärkeramik der Philippe Starck Edition 2 und kombiniert mit den Möbeln der Serie 4 x 9. Wände aus Glas holen die Natur ins Bad und bewahren dennoch, durch die Anordnung von Raumteilern Intimität, dort wo sie gewünscht ist. Praktische Details schaffen Stauraum, ohne den durchgängigen Stil zu stören.

■ ASI Arbeit beendet

Die Arbeitsgemeinschaft Sanitärinstallationen und Heizkörperanbindungen mit PE-X-Rohren (ASI) hat ihre Arbeit zum Ende des vergangenen Jahres beendet. Die Ziele der seit 13 Jahren vor allem im Bereich Pressarbeit aktiven ASI sehen die bisherigen Mitgliedsunternehmen JRG Sanipex, Hewing Pro Aqua, Viega, Wirsbo und Wirsbo-Velta erfüllt. Vorrangiges Ziel war es, den Markt für flexible und formstabile PE-X-Rohre im Bereich Trinkwasserinstallation und Heizkörperan-

1. Platz für ein offenes Badezimmer, ausgestattet mit Sanitärkeramik der Philippe Starck Edition 2, kombiniert mit Möbeln der Serie 4 x 9

bindung für die Mitgliedsunternehmen vorzubereiten. Dies sei in den vergangenen Jahren gelungen, wie die Entwicklung der Marktanteile zeige. Nach ASI-Angaben ist PE-X heute der am häufigsten eingesetzte Kunststoff für Haustrinkwasserinstallationen und Heizungssysteme. Informationen rund um PE-X-Rohre sind künftig direkt bei den ehemaligen ASI-Mitgliedsunternehmen erhältlich.

■ VDI Ausstattung von Sanitärräumen

Die Richtlinie VDI 6000 Blatt 1 liegt jetzt als Weißdruck vor. Sie beschreibt die Planung, Bemessung und Ausstattung von Sanitärräumen in Abhängigkeit vom gewünschten Komfort für Wohnungen aller Art. Diese Richtlinie gibt auch Hinweise für altersgerechte Umbauten, barrierefreie Sanitärräume sowie die Ausstattung mit allen Komponenten der Technischen Gebäudeausrüstung. Tabellen und Prinzipskizzen geben Orientierungshilfe für die Praxis. Die Richtlinienreihe VDI 6000 behandelt die Anforderungen, die bei Planung und Ausführung von Sanitärräumen zu beachten sind. Dazu gehören insbesondere der gestiegene Lebensstandard, hygienische Anforderungen, aber auch eine funktionstüchtige, praktikable und visuell ansprechende Ausstattung, Wasser- und Energieeinsparung sowie wirtschaftliche Installationsmethoden. Die Richtlinienreihe besteht aus sechs Blättern. Sie beschreibt die Ausstattung von Sanitärräumen: in Wohngebäuden,

in Arbeitsstätten, in Versammlungsstätten und -räumen, in Hotelzimmern, in Alten- und Pflegeheimen sowie in Kindergärten und Schulen. Weitere Infos gibt es unter Tel. (02 11) 6 21 45 00.

■ Fachtagung Brennstoffzellen-Heizgeräte

Speziell für Mitarbeiter aus Unternehmen, die sich auf den Betrieb dezentraler Brennstoffzellen-Anlagen kleiner Leistung einstellen, veranstaltet das Haus der Technik e. V. am 25. und 26. Februar 2002 in Essen eine Tagung, auf der das technische und ökonomische Potential von Brennstoffzellen-Heizgeräten vorgestellt wird. Neben der Vermittlung von Informationen über die Brennstoffzellen-Technologie wird auch auf Anwendungen und Einsatzmöglichkeiten sowie Betriebserfahrungen mit Pilotanlagen eingegangen. Erörtert werden zudem u.a. auch Fragen der Markteinführung, des Marketings und des Vertriebs. Weitere Infos: Haus der Technik, Essen, Telefon (02 01) 1 80 31, Telefax (02 01) 1 80 33 46, Internet: www.hdt-essen.de.

■ Testo Mehr Praxis-Seminare für Anwender

Testo, Hersteller von Meßgeräten zur Ermittlung physikalischer und chemischer Werte, will künftig verstärkt Praxis-Seminare für Meßtechnik-Anwender durchführen. Ab Februar 2002 sind bundesweit Ein- und Zwei-Tages-Seminare sowie ganze Seminarwochen zu mehr als 15 verschiedenen Themen aus Meßtechnik, Kalibrierung und Prüfmittelmanagement geplant. Die Durchführung erfolgt im Schulungszentrum der neugegründeten Testo-Akademie in Lenzkirch und in den regionalen

Kunden-Centren. Weitere Infos gibt es per Telefon (0 76 53) 68 10 und Telefax (0 76 53) 68 11 00.

■ **Oventrop** **Schulungsprogramm**

Oventrop setzt auch in diesem Jahr verstärkt auf Weiterbildung

und führt im ersten Halbjahr 2002 Halbtages-Schulungen zu verschiedenen Themen durch. Ein Fachseminar beinhaltet die Grundlagen der neuen Oventrop Rohrnetzrechnungsprogramme für Heizung und Sanitär mit manueller Strangfassung. Praxisnahe Übungen werden am Notebook durchgeführt.

Inhalte eines zweiten Seminars sind funktionierende Hydraulische Systeme und der praxisgerechte Einsatz von Regel- und Drosselventilen. Außerdem sollen hier Möglichkeiten aufgezeigt werden, Verordnungen und physikalische Gesetzmäßigkeiten zu kombinieren. Zielgruppen sind Heizungsbauer, planende

Ingenieure und verantwortliche Sachbearbeiter in Behörden. Weitere Informationen zu den Seminarinhalten sowie zu den verschiedenen Veranstaltungsorten und -terminen gibt es von Oventrop, Telefon (0 29 62) 8 20, Telefax (0 29 62) 8 24 00 oder im Internet unter www.ventrop.de