

■ Zehnder

Geschäftsführungs-Trio

Gerd Sexauer (46) ist seit dem 1. Januar 2002 Geschäftsführer für den Bereich Deckenheizung und -kühlung bei Zehnder Wärmekörper in Lahr. Ebenso verantwortet er europaweit das in-



Gerd Sexauer

ternationale Product Management und den Sales Support für das Deckenstrahlplatten- und Kühldecken-Geschäft. Zuletzt war Sexauer als Senior-Group-Product-Manager für die Produktentwicklung tätig.

Donat Feser (46) wurde am 1. Januar 2002 neuer Geschäftsführer für Marketing und Vertrieb für den Bereich Heizkörper. Die Verantwortung für diesen Bereich übernahm er bereits zum 1. Oktober 2001.



Donat Feser

Herbert Oettle (49), der seit 1998 als Geschäftsführer für den Produktionsbereich und die kauf-



Herbert Oettle

männische Verwaltung verantwortlich ist, wurde zum Sprecher der Geschäftsführung ernannt.

■ Hewi

Lange wurde Vertriebsleiter

Frank Lange (35) ist seit dem 1. März 2002 Vertriebsleiter des Hewi Geschäftsbereichs Sanitär Zentraleuropa. Er übernahm damit die Nachfolge von Norbert Hahn, der das Unternehmen zum 31. März 2002 verließ. Lange ist seit 18 Jahren im Markt für Sanitärprodukte tätig. Zuletzt war er bei Hewi als Regionalverkaufsleiter West Sanitär aktiv.

■ Stiebel Eltron

Roswag leitet Vertriebszentrum

Anfang des Jahres übernahm Alf Roswag (34) die Leitung des Vertriebszentrums München. Der in Gießen geborene Diplom-Be-



triebswirt ist seit neun Jahren in der Branche tätig. Nach leitenden Tätigkeiten im Vertrieb, Produktmanagement und in der Logistik trat er die Nachfolge von Ludger Kämpfer an, der in der Region München in eine Führungsaufgabe innerhalb der Unternehmenszentrale wechselte.

■ Grohe

Wechsel in der Geschäftsführung

Seit Anfang des Jahres leitet Dr. Frank Schröder (41), die Grohe-Armaturenwerke im brandenburgischen Herzberg. Er über-



nahm damit die Aufgaben von Hans-Jörg Schröder, der sich nach 40 Jahren Betriebszugehörigkeit in den Ruhestand verabschiedet hat. Nach seinem

Einstieg bei Grohe 1996 als Leiter Sonderaufgaben wurde Dr. Schröder Geschäftsführer der Grohe Siam Ltd., Thailand. Zurück in Deutschland will Schröder seine in Asien gesammelten Erfahrungen nutzen, um Fertigungs-Prozesse zu modernisieren.

■ **Rothenberger**

Steng ist Vertriebsleiter

Roland Steng (37) wurde zu Beginn des Jahres neuer Vertriebsleiter Deutschland Profi SHK bei der Rothenberger Werkzeuge AG. Nach langjähriger Vertriebstätigkeit in der Elektrowerkzeug-Branche, wechselte Steng im Juli 2000 zu Rothenberger und übernahm die Leitung für den neuen Bereich eCommerce & eBusiness.

■ **Wiedemann**

Unternehmerin des Jahres gewählt

Barbara Wiedemann-Dangela vom Fachgroßhandel Wiedemann in Sarstedt wurde am 14. Februar 2002 in Hannover zur Unternehmerin des Jahres 2001 ausgezeichnet. Eine Jury wählte



sie anhand von eingereichten Unterlagen unter sieben Bewerbern aus. Im Herbst 2001 hatte die Stadtparkasse Hannover zum dritten Mal gemeinsam mit dem Bundesverband Junger Unternehmer (BJU) und der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer (ASU) die Aus-

schreibung gestartet. Gesucht wurde eine engagierte und nachweislich erfolgreiche selbständige Unternehmerpersönlichkeit, die beispielhaft für alle Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen in der Region Großraum Hannover steht.

■ **Sanitec/Grohe**

Änderungen im Vorstand

Am 31. März des Jahres fusionierte die Sanitec Corporation (u. a. Keramag und Koralle) mit ihrer Muttergesellschaft Pool Acquisition Helsinki Oy. Dies hatte nicht nur personelle Auswirkungen bei der weiterhin unter Sanitec am Markt auftretenden finnischen Gesellschaft, sondern auch bei der Friedrich Grohe AG. An beiden Unternehmen ist die Investorengruppe BC-Partner beteiligt. Das bisher für die Übersee-Aktivitäten und die Steuerung der verbundenen Unternehmen zuständige Grohe-Vorstandsmitglied Dr. Rainer S. Simon (52) übernahm am 1. April 2002 den Vorstandsvorsitz der Sanitec-Gruppe. Seinen Sitz wird der neue Sanitec-Präsident in Hamburg und Helsinki haben. Sein Vorgänger bei Sanitec, Berndt Brunow, übernimmt als Nachfolger von Georg Ehmrooth den Vorsitz des Aufsichtsrates. Inwieweit sich zukünftig die Aufgabengebiete von Dr. Simon und dem für die deutschen Sanitec-Aktivitäten zuständigen Keramag-Vorstandsvorsitzenden Dr. Georg Wagner überschneiden, stand bis Redaktionsschluss nicht fest. Im Grohe-Vorstand übernimmt Stephan M. Heck ebenfalls zum 1. April 2002 das Vorstandsressort Vertrieb, dem weltweit alle Vertriebsregionen des Unternehmens unterstehen. Neu geschaffen wurde das Ressort „Marke und Innovation“, das der Vor-

standsvorsitzende Peter Körfer-Schün leitet. Er zeichnet somit verantwortlich für die Produktbereiche Groheart, GroheteC, Grohedal, Brausen und Duschsysteme, Küchenarmaturen, das Design-Center sowie die Forschung und Entwicklung. Für die Technik innerhalb des Vorstandes ist weiterhin Detlef Spiegel federführend. Ihm unterstehen alle Werke. Außerdem ist er als Arbeitsdirektor für Personal und Soziales verantwortlich. Neu in den Vorstand kommt Michael Grimm. Er ist ab 1. Mai 2002 für Finanzen, Controlling und die Unternehmensbeteiligungen zuständig. Auswirkungen haben die personellen und strukturellen Änderungen im Vorstand auch auf das Aufgabengebiet von Dr. Michael Pankow, dem Geschäftsführer von Grohe Deutschland. Es wird neben Deutschland in Zukunft auch die Länder Österreich und Schweiz sowie die Aktivitäten der zur Grohe gehörenden Eichelberg GmbH umfassen.

■ **Damixa** **3 % Umsatzplus**

Der dänische Armaturenhersteller Damixa konnte nach eigenen Angaben in 2001 ein Umsatzplus von 3 % in Deutschland verzeichnen. Die Umsatzentwicklung im laufenden Kalenderjahr sei weiterhin positiv. Man gehe davon aus, auch in 2002 einen Umsatzzuwachs verzeichnen zu können.

■ **Blanco** **Mehr Auslandsnachfrage**

Mit einem leichten Umsatzplus hat die Blanco-Gruppe ihr Geschäftsjahr 2001 abgeschlossen. Der konsolidierte Nettoumsatz betrug ca. 228 Millionen Euro, über 3 % mehr als im Jahr 2000. Die Blanco GmbH & Co KG gehört zu den weltweit führenden Anbietern von Systemlö-

sungen für Haushaltstechnik, Gemeinschaftsverpflegung und Medizintechnik. Das Unternehmen sieht sich als Marktführer in Deutschland im Bereich Spülcenter. Im Geschäftsbereich Haushaltstechnik, mit knapp 70 % Umsatzanteil der stärkste Bereich, wurde trotz der abgeschwächten Nachfrage auf dem deutschen Küchenmarkt ein Umsatzplus von über 4 % erzielt. Grund hierfür sei vor allem die positive Entwicklung im Ausland. Der konsolidierte Nettoumsatz betrug ca. 155 Millionen Euro.

■ **Keramag** **1 % Umsatzrückgang**

Die Keramag AG konnte ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2001 nahezu auf Vorjahresstand halten. Mit 144,3 Millionen Euro lag der Nettoumsatz nach Unternehmensangaben 1 % unter dem Ergebnis von 2000. Die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen seien vom zunehmenden Preisdruck in der Branche sowie von Veränderungen beim Produkt-Mix beeinflusst worden. Der Jahresüberschuss ging von 13,2 Millionen Euro auf 10,3 Millionen Euro zurück. Bei der Beurteilung des laufenden Geschäftsjahrs zeigt sich Keramag abwartend.

■ **Viessmann** **Umsatz gesteigert**

Nach einer Umsatzsteigerung um 8 % im Jahr 2000 konnte der Heiztechnikhersteller Viessmann in 2001 nach Unternehmensangaben erneut zulegen und den Umsatz um 6 % auf 1 Milliarde Euro steigern. Im Gesamtumsatz enthalten ist die Erstkonsolidierung des in 2001 erworbenen Handelshauses Paro, Austria. Der daraus resultierende Umsatzzuwachs gleicht den Minderumsatz durch die Veräußerung der Tochter Justus aus. Nach Angaben des Unternehmens ist die positive Geschäftsentwicklung in erster Linie auf den anhaltenden Erfolg des neu eingeführten Vitotec-Programms zurückzuführen. Bei den Wärmepumpen

für fossile Energieträger setzten sich die Trends vom Öl zum Gas, vom Boden zur Wand und von der Heizwerttechnik zur Brennwerttechnik fort. Zweistelligen Absatzsteigerungen bei Wandheizgeräten steht eine verhaltene Entwicklung bei bodenstehenden Wärmeerzeugern gegenüber. Überdurchschnittlich hätten Produkte zur Nutzung regenerativer Energien wie Wärmepumpen, thermische Solaranlagen sowie die Photovoltaik-Systeme zum positiven Umsatzergebnis beigetragen. Als „vielversprechend“ wurde die Markteinführung neuer Festbrennstoffkessel zum Heizen mit Scheitholz und Holzpellets bezeichnet. Während die Geschäftsentwicklung im Inland mit moderatem Wachstum in den alten und Rückgängen in den neuen Bundesländern uneinheitlich verlief, verzeichnete das Unternehmen nach eigenen Angaben eine durchgängig positive Entwicklung in nahezu allen Auslandsmärkten. Lediglich in Frankreich und Österreich blieben die Umsätze marktbedingt etwas zurück. Der Exportanteil stieg auf 37 %. Das Unternehmen beschäftigt 6800 Mitarbeiter.

■ **Köb & Schäfer** **Heizen mit Hackschnitzel**

Zur Inbetriebnahme einer neuartigen Holzfeuerungsanlage lud Ende Februar der Heizkessel-Hersteller Köb & Schäfer aus Wolfurt, Österreich, nach Alfdorf-Haghof im Schwäbischen

Wald ein. Repräsentanten der kommunalen Politik und Wirtschaft, darunter Prof. Siegfried Rapp, vom Landesgewerbeamt Stuttgart, sowie am Projekt Beteiligte, nahmen an der Einweihung der umweltschonenden Nahwärmeversorgungsanlage teil. Die Parzelle Haghof setzt sich zusammen aus Hotel, Restaurant, Golfanlage mit Clubhaus und landwirtschaftlichem Anwesen. Als zentraler Wärmeerzeuger kam hier, auf Initiative des Landesgewerbeamtes Stuttgart, eine vom Land Baden-Württemberg geförderte Kesselanlage mit Rotationsfeuerung für Späne, Hackschnitzel und Pellets zum Einsatz. Die 400 kW große Anlage wurde nach Herstellerangaben in der Feuerungsleistung so dimensioniert, daß sie statt ca. 130 000 Liter Heizöl etwa 2000 Sm³ Waldhackschnitzel braucht, was einer CO₂-Reduktion von ca. 345 000 kg entspräche.

■ **Solarenergie** **Ungebrochene Nachfrage**

Nach Aussage des Deutschen Fachverbandes Solarenergie e. V. (DFS) gab es trotz der reduzierten Einspeisevergütung von 48,1 Cent/kWh auch im Januar und Februar 2002 eine stetige Nachfrage nach Solarstromanlagen. Bei der KfW gingen im Januar 501 und im Februar 486 Anträge für zinsverbilligte Anträge im 100 000-Dächer-Programm ein. Dies entspricht einer Leistung von etwa 2,1 MW bzw. 2,2 MW.

Da noch einige Anträge aus dem Dezember ins neue Jahr übernommen wur-



Stolz auf die umweltschonende Feuerungsanlage sind (v.l.): Landwirt Fritz Bareiß (Betreiber der Anlage) und Siegfried Michel (Heizungsbau Michel)

den, konnte die KfW im Januar sogar Zusagen für PV-Anlagen mit 3,8 MW und im Februar mit 3,4 MW erteilen. Der DFS sieht auf Grund der ungebrochenen Nachfrage gute Chancen, daß die Antragszahlen wieder deutlich steigen, und das Ziel des 100 000-Dächer-Programms, in diesem Jahr 80 MW zu installieren, erreicht wird.

DKI 75 Jahre Deutsches Kupferinstitut

Unter dem Motto „Kupfer – ein Metall mit Zukunft“ veranstaltete das Deutsche Kupferinstitut ein Symposium im Düsseldorfer Industrie-Club. Rund 150 Gäste folgten der Einladung anlässlich des 75jährigen Bestehens des Instituts. Ernst Schwanhold, NRW-Wirtschaftsminister und Schirmherr der Veranstaltung, hob in



Freudige Gesichter anlässlich des Jubiläums (v.l.): Dr. Jörg Hanisch, Wirtschaftsminister Schwanhold, Norbert Brodersen und Dr. Werner Marnette

seinem Grußwort die Bedeutung der deutschen Kupferindustrie als wichtigen Wirtschaftsfaktor hervor. Mit der Gründung des Instituts im Jahre 1927 in Berlin, war eine neutrale technisch-wis-

senschaftliche Beratungsstelle der Kupferindustrie geschaffen worden. In dieser Tradition versteht sich die Institution, mit heutigem Sitz in Düsseldorf, auch weiterhin verpflichtet.

Dichtheitsmessung von Gebäuden Pilotprüfung zur EnEV

Anfang des Jahres führte der Fachverband Luftdichtheit im Bauwesen (FliB), die erste deutsche Prüfung „Zertifizierter Prüfer der Gebäudedichtheit“ durch. Die Kandidaten waren sechs Prüfungsbeauftragte des Verbandes. Gegründet wurde der Fachverband im April 2000 in Kassel (Telefon (05 61) 9 38 97-0, Fax -11, Internet: www.flib.de). Sein Ziel ist es, die Bedeutung der Luftdichtheit im Bauwesen in der Öffentlichkeit durch Aufklärung und Beratung bekannt zu machen. Ferner fördert er die Forschung und Entwicklung, konkretisiert den Stand der Technik durch die Erstellung von Fachregeln, und unterstützt die Gesetzgebung und Normung. Um die Qualitätssicherung am Bau zu fördern, hat der



Die frisch bestellten Prüfungsbeauftragten und die Mitglieder des Pilotprüfungsausschusses setzen sich für verbindliche Standards bei der Luftdichtheitsmessung von Gebäuden ein

Verband einheitliche Meßstandards entwickelt und so für die Vergleichbarkeit von Meßergebnissen gesorgt. Durch die Einführung der EnEV ist damit zu rechnen, daß zunehmend mehr Luftdichtheitsmessungen durch-

geführt werden. Der FliB hat es sich mit seinen heute 250 Mitgliedern zum Ziel gesetzt, über das Angebot einer Zertifizierung einschlägiger Dienstleistungsanbieter die Qualität der Dienstleistung sicherzustellen.

■ **Stiebel Eltron** **Austauschaktion für Durchlauferhitzer**

Vom 1. April bis zum 30. Juni 2002 bietet Stiebel Eltron eine Durchlauferhitzer-Austauschaktion an. Beim Austausch erhält der Kunde direkt von Stiebel 50 € für sein Alt-Gerät. Mit einem speziellen Marketing-Paket sollen die Marktpartner motiviert werden, offensiv auf ihre Kunden zuzugehen, um diese auf die Vorteile des elektronischen Durchlauferhitzers DHE gegenüber alten hydraulischen Ausführungen anzusprechen. Teilnahmebedingungen und weitere Infos gibt es von Stiebel Eltron unter Telefon (0 18 03) 70 20 05.

Stiebel Eltron bietet ein Marketing-Paket für die Austausch-Aktion

Perfekter Duschkomfort...

- ▶ Gradgenaue Wunschttemperatur
- ▶ Keinen Kälteschock
- ▶ Bis zu 20% weniger Energie- und Wasserverbrauch

€ 50,- für Ihr Alt-Gerät

STIEBEL ELTRON
Austausch-Aktion
vom 01.04. bis 30.06.2002

STIEBEL ELTRON
Technik zum Wohlfühlen



Die Treue-Schecks befinden sich auf jeder Ceramix-Verpackung

■ **Ideal-Standard**
Treue-Scheck-Aktion

Mit einem Treue-Scheck im Wert von fünf Euro, der sich auf jeder Verpackung einer bestellten Ceramix-Armatur befindet, will Ideal-Standard sich anlässlich des 100jährigen Firmenjubiläums beim Fachhandwerk bedanken. Jeder, der diesen Scheck bis zum 30. April an den Hersteller zurückschickt, erhält zum Ende der Aktion den angesparten Betrag auf sein Konto überwiesen. Alle, die mehr als zehn Schecks eingereicht haben, nehmen zusätzlich an einer am 10. Mai stattfindenden Auslosung teil.

■ **Buderus**
Neuer EnEV-Planer

Der neu entwickelte EnEV-Planer von Buderus soll es dem Heizungsfachmann auf einfache Weise ermöglichen, Zusammenhänge zwischen Gebäudephysik und Anlagentechnik zu erkennen und in die Praxis umzusetzen. Er bietet die Möglichkeit, in übersichtlicher Form Planungsalternativen aufzuzeigen und bei direkter Zuordnung von Varianten wie Gebäudenutzfläche, Jahres-Primärenergiebedarf und Anlagentechnik die günstigste Lösung für die jeweilige Planungsaufgabe

zu verdeutlichen. Den Buderus-EnEV-Planer gibt es kostenlos per Telefax (0 64 41) 4 18 14 69 oder per E-Mail: info@heiztechnik.buderus.de.



Der neue EnEV-Planer zeigt übersichtliche Planungsalternativen auf

■ **ZDH**
Fachwirt
Gebäudemanagement

Die Nachfrage nach integrierten Gesamtdienstleistungen „rund um die Immobilie“, hat den Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) veranlaßt, die von der Handwerkskammer Hamburg in Zusammenarbeit mit der Zentralstelle für Weiterbildung im Handwerk (ZWH) entwickelte Fortbildung zum Fachwirt für Gebäudemanagement

ment zu empfehlen. Die modular strukturierte Weiterbildungsmaßnahme untergliedert sich in einen Grundanlagenteil sowie in vier Fachmodule und qualifiziert zur ganzheitlichen Bewirtschaftung von Immobilien. Sie richtet sich an Handwerksmeister aus dem Bau- und Ausbaugewerbe, aber auch an qualifizierte Gesellen, die über Vorkenntnisse im Gebäudemanagement verfügen, sowie an Absolventen von Hoch- und Fachhochschulen. Weitere Infos gibt es beim ZDH unter Telefon (0 30) 20 61 90 und im Internet unter www.zdh.de.

■ **Eggemann** **Sieger beim** **Preis Ausschreiben**

Hans-Peter Fischer, Geschäftsführer der Sanitärfirma Walter Mootz in Gießen, hat das Rennen um das Eggemann Gewinnspiel „Original oder Fälschung“ gewonnen. Er wurde unter knapp 600 Einsendungen ausgelost und konnte sich über ein Wochenende mit einem Porsche Boxter freuen.



Glückwunsch für den Gewinner des Preis Ausschreibens „Original oder Fälschung“: Hans-Peter Fischer

■ **Hannover Messe** **Forum für regenerative** **Energien**

Vom 15. bis 20. April 2002 findet die Energy 2002 im Rahmen der Hannover Messe statt. Erstmals lädt das New Power Forum auf der diesjährigen Energy Fachbesucher ein, sich in Expertenvorträgen und Diskussionen mit den internationalen Märkten für regenerative Energien zu befassen. So findet am 16. April, das Exportforum Solarthermie für Hersteller und Distributoren statt. Fachleute stellen die Rahmenbedingungen, Chancen und Barrieren für deutsche Hersteller und Vertriebsunternehmen in den Nachbarländern Spanien, Italien und Frankreich vor. Das Exportforum Windkraft und Photovoltaik am 18. April, beleuchtet explizit Rahmenbedingungen, Chancen und Barrieren aus Sicht der Projektierer in den Märkten Spanien, Frankreich, Italien und China. Mit den Wachstumsmärkten Lateinamerikas befaßt sich das Exportforum Lateinamerika am 19. April. Am 20. April präsentiert das New Mobility Forum im

Rahmen der Aktion „New Mobility – Der Markt für innovative, umweltverträgliche Individualmobilität in Deutschland“ eine Auswahl an Fahrzeugen mit

zukunftsweisenden und umweltverträglichen Antriebstechnologien. Weitere Infos gibt es unter Telefon (0 91 26) 27 50 und im Internet unter www.flad.de.

■ **Frankfurt** **Light + Building**

Ein weltweit einzigartiges Klima-Experiment erwartet die Fachbesucher der Light + Building, der internationalen Fachmesse für Architektur und Technik, vom 14. bis 18. April 2002 in Frankfurt. Die Messe präsentiert auf der Aircontec, die mit rund 170 Ausstellern in den Hallen 9.0 und 9.1 als eigenständige Fachmesse für Klima- und Raumluftechnik fester Bestandteil der Light + Building ist, das Klima-Messe-Event „outlook“. Erstmals sei es gelungen, in einem Binnenraum eine „echte“ Wolke zu konstruieren, die nach meteorologischen Gesichtspunkten auch tatsächlich eine Wolke ist. Gemeinsam mit den Bereichen Licht, Elektrotechnik und der Haus- und Gebäudeautomation bildet die Klimatechnik die weltweit größte und bedeutendste Fachmesse für Architektur und Technik.

■ **Peking** **ISH China-Messe**

Vom 24. bis 27. September 2002 findet zum vierten Male die ISH China in Peking statt. Die Messe deckt das gesamte Produktspektrum der Sanitäreinrichtungen, Heizungs- und Lüftungstechnik von Installationstechniken und Ausrüstungen über Boiler, Heizsysteme und Gebäudeautomation bis zu Ausstattungsgegenständen, Komponenten und Pumpen ab. Wie in der Vergangenheit werden auch in

diesem Jahr fast 10 000 Fachinteressierte auf der Messe erwartet. Die ISH China wird als Joint-Venture der Messe Frankfurt (HK) Ltd. und der China International Exhibition Co. (CIEC) veranstaltet. Weitere Infos gibt es im Internet unter www.ish.messefrankfurt.com.

■ SHKG Leipzig Haustechnik unter einem Dach

Zeitgleich zur SHKG Leipzig findet vom 25. bis 27. September 2002 die Elektro-Fachmesse efa statt. Durch die immer schneller wachsende Integration von Gebäude- und Automatisie-

■ Statistik 17 % mehr Insolvenzen

Nach aktuellen Informationen des Statistischen Bundesamtes in Wiesbaden gab es im Jahr 2001 in Deutschland rund 49 300 Insolvenzen, darunter 32 300 von Unternehmen und 13 300 von Verbrauchern. Die übrigen 3800 Fälle betrafen Regelinsolvenzen gegen natürliche Personen (z. B. Gesellschafter eines Unternehmens) sowie Nachlassangelegenheiten. Im Vergleich zum Jahr 2000 waren es 17 % mehr Insolvenzen und 14 % mehr Unternehmens-Insolvenzen. Damit setzte sich der seit Anfang der 90er Jahre zu beobachtende Anstieg der Insol-



Die technischen Gewerke der Elektrotechnik und der Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik wachsen immer schneller zusammen

rungstechnik, der Sanitär, Klima, Lüftungs- sowie der Haus- und Informationstechnik, bietet sich die parallele Durchführung an. Dem Besucher wird von der Elektro- und Gebäudetechnik über Klima und Automation bis hin zur Haus-, Lüftungs- und Bus-Technik, von der Photovoltaik, Solarthermie und Brennstoffzelle bis zur klassischen Sanitärtechnik die gesamte Haustechnik unter einem Dach in Leipzig gezeigt.

venzzahlen fort. Die Gerichte ermittelten für alle Insolvenzanträge im Jahr 2001 offene Forderungen von über 31 Milliarden Euro (2000: 24 Mrd. €).

■ Seminarreihe Heizen mit Pellets

Weil sich das Heizen mit Pellets sehr dynamisch entwickelt, wird der Pelletsverband Deutschland in diesem Frühjahr seine ersten Seminare rund um das Thema Pellets starten. Ausgerichtet sind die Veranstaltungen speziell auf Heizungsfachhandwerker, haustechnische Planer und Fachverkäufer des Großhandels. Hauptthemen sind u. a. Komfort der Heizung, Umweltschutz, Versorgungssicherheit bei Pellets und Kesseltechnologie. Die vor-

läufigen Termine sind: 16. April (München), 18. April (Stuttgart) und 23. April (Ingolstadt). Anmeldungen und weitere Infos: Pelletsverband Deutschland, Am Mühlberg 20, 90599 Burgthann, Telefon/Fax (0 91 83) 90 18 08, E-Mail: office@pelletsverband.de.

■ VDS

Pilot-Workshops für Bäderprofis im April

Nicht im März, wie irrtümlich gemeldet, sondern im April finden die beiden Pilotworkshops „Erfolgsideen für Bäderprofis“ statt. Das „go-my-way“-Trainerteam tritt am 19. und 20. April in Lahnstein sowie am 26. und 27. April in Nürnberg von Freitag bis Samstag in Aktion. Die Teilnahmegebühr beträgt 450 Euro und schließt die Workshop-Ver-



Das „go-my-way“-Trainerteam: v. l.: **Richard Goßen, Rolf Weber und Franz-Josef Meier führen eigene Badausstellungen**

pflege ein. Innungsmitglieder zahlen 300 Euro. Weitere Infos, sowie die Anmeldeformulare gibt es bei Angelika Brüßel Telefon: (02 28) 94 83 50-0, Telefax: -4

■ Permatrade

Seminare für Handwerker

Mit einem umfangreichen Schulungsprogramm will die Permatrade Wassertechnik das Handwerk stärken. Referenten informieren in einzelnen Seminaren beispielsweise über Kalk- und Korrosionsschutz, Filtertechnik, Forschung und Entwicklung sowie über Einsatzbereiche der Produkte, Planungshilfen, Hintergründe oder Verkaufsförderung. Die Broschüre mit den Semi-

narterminen und weiteren Informationen gibt es von Permatrade, Telefon (0 71 52) 93 91 90, Telefax (0 71 52) 9 39 19 35.

■ Kunststoffrohrverband

Tagung in Würzburg

Der Kunststoffrohrverband, der Rohrleitungsverband und das Süddeutsche Kunststoff-Zentrum führen erstmalig eine Gemeinschaftsveranstaltung durch. Die Fachausstellung findet vom 16. bis 17. Oktober 2002 im Würzburger Congress Centrum statt. Die Kunststoffrohrtagung richtet sich u. a. an Versorgungs- und Tiefbauunternehmen, Planer und Installateure. Im Sinne der Bezeichnung „Kunststoffrohrtagung“ werden – neben zentralen Themen im Plenum – drei Workshops angeboten zu den Anwendungsbereichen Wasser/Gas, Abwasser und Hausinstallation. Das Programm steht ab Juni 2002 zur Verfügung und kann beim Veranstalter angefordert werden Telefon (02 28) 91 47 70.

■ Paradigma

Fortbildungsseminare

Durch verschiedene Workshops will Paradigma, Anbieter ökologischer Heizsysteme, seinen Partnerbetrieben und interessierten SHK-Fachbetrieben sowie Planern, Architekten und Energieberatern die Möglichkeit geben, Grundlagen zu erwerben oder Kenntnisse zu vertiefen. Die Fortbildungen beinhalten einen theoretischen und einen gerätepraktischen Teil. Als Themen stehen die Solartechnik, Systeme mit Holzkessel, Wandheizungen, Frischlufttechnik und etc. zur Auswahl. Die Seminare sind kostenlos. Weitere Infos gibt es von Paradigma, Frau Jentsch, unter Telefon (0 72 02) 92 22 05, Telefax (0 72 02) 92 21 05.