



■ **Viega** **Walter Viegner** **wurde 80**

Am 3. August 2002 feierte Walter Viegner, Seniorchef der Firma Viega, seinen 80. Geburtstag. Seine 63jährige berufliche Laufbahn brachte dem Jubilar vielfach die respektvolle Bezeichnung des „unternehmerischen Urgesteins“ ein. Unter seiner Mitverantwortung wuchs der Armaturenhersteller Viega zu einem in Deutschland wie international führenden Unternehmen der SHK-Branche. Die innovative Denkweise des Seniors

Das „unternehmerische Urgestein“ der SHK-Branche feierte 80. Geburtstag

schlug sich nicht zuletzt auch auf die Verfahrenstechnik wieder, mit der die vier Viega-Werke ausgestattet wurden. In den neunziger Jahren entstand in Attendorn-Ennest einer der leistungsfähigsten Sandguß-Gießereikomplexe Europas und ein computergesteuertes Logistikzentrum, das die Verfügbarkeit von mehr als 10 000 Viega-Erzeugnissen gewährleistet. Trotz seines damals schon fortgeschrittenen Alters ließ es sich Walter Viegner nicht nehmen, mit seinem Neffen Heinz-Bernd und seinem Sohn Walter diese zukunftsweisenden Weichen gemeinsam zu stellen. Als größtes Engagement des sauerländischen Querdenkers gilt sein Einsatz für das Zweigwerk im thüringischen Großheringen, mit dem sich Viega direkt nach der Wiedervereinigung am Aufbau Ost beteiligte. Hier engagierte sich Walter Viegner persönlich gegen die politischen Verkrustungen der Anfangsphase. Heute ist das Zweigwerk Großheringen mit rund 500 Mitarbeitern der größte ostdeutsche Betrieb der Sanitärbranche. Walter Viegner ist Ehrenbürger von Großheringen und Attendorn.

■ **Dietsche** **Dritter Geschäftsführer**

Neben Michael Dietsche und Erich Franz ist Thomas Heim (33) seit dem 14. August 2002

weiterer Geschäftsführer beim Schwarzwälder Badausstattungshersteller Roman Dietsche. Heim verantwortet die Bereiche Marketing und Vertrieb Fachhandel.

■ **Hewi** **Neue Führungsstruktur**

Die alleinige Geschäftsführung der Heinrich Wilke GmbH übernahm Christian Daum zum 1. September 2002. Die Geschäftsführer Gerd Schneider und Uwe Rummel sind zum 31. August 2002 aus dem Unternehmen ausgeschieden.

■ **Illbruck** **Übernahme von Ferroplast**

Die Illbruck Sanitärtechnik übernimmt zum 1. Oktober 2002 die in Monheim am Rhein ansässige Ferroplast GmbH. Ferroplast produziert mit einem Umsatz von 4 Millionen Euro und 20 Mitarbeitern Bauelemen-

te für den Sanitärbereich. Mit der Übernahme will Illbruck sich zum Komplettanbieter für die gesamte sanitäre Installationstechnik hinter der Fliese entwickeln.

■ **Whirlwannen** **Fortsetzung des Vertriebsweges**

Vor dem Hintergrund einer in der Sanitärbranche härter werdenden Konkurrenz, hält die RAL-Gütegemeinschaft Whirlwannen e. V. nach eigenen Angaben weiter an ihrem dreistufigen Vertriebsweg fest. Zur Gemeinschaft gehören renommierte Hersteller wie z. B. Düker-Sanitär, Duscholux, Hoesch, Koralle und Villeroy & Boch Wellness.



Das Partnerschafts-Prinzip ist nach Meinung der RAL-Gütegemeinschaft Whirlwannen e. V. unübertroffen

■ VM Zink

Vorsicht bei Dachrinnen in NG 400

Nach einer Mitteilung von VM Zink müssen Titanzink-Rinnen mit einer Zuschnittbreite von 400 mm eine Blechdicke von mindestens 0,8 mm aufweisen. Trotz der Einigung aller Rinnenhersteller die 400er-Rinne ausschließlich nur noch in der Blechdicke 0,8 mm zu fertigen, sollen vereinzelt Rinnen mit 0,7 mm Nennblechdicke angeboten werden. Das Unternehmen weist daraufhin, daß diese Produkte zwar hergestellt aber im Sinne der gültigen Norm nicht verwendet werden dürfen.

■ Waterkotte

Wärmepumpe als Zukunftsgeschäft

Der Wärmepumpenbauer Waterkotte sieht in der Wärmepumpenheizung ein Zukunftsgeschäft für den Heizungsbauer und verweist zum einen auf die jüngsten Zahlen des Bundesverbandes Wärmepumpe (BWP) in München. Demnach sollen in 2001 die Absatzzahlen für Heizungswärmepumpen trotz des Baurückganges von Einfamilienhäusern um 25 % zweistellig gestiegen sein. Der Marktdurch-

bruch sei mit einem Marktanteil von 2 % zwar längst nicht erreicht, doch die BWP-Experten rechneten aber in 2005 mit 10 % und in 2010 mit 20 % Marktanteil.

Zum anderen gebe es laut Waterkotte rund 100 000 Wärmepumpen, die Ende der 70er Jahre installiert worden sind, und bald auf ihren Austausch warten würden. Für dieses Austauschgeschäft erhält der Heizungsbauer von Waterkotte 5 % Rabatt, den er als „Wärmepumpen-Treuebonus“ an den Kunden weiter geben kann. Ein Schulungsprogramm soll ihm beim Einstieg in die Wärmepumpentechnik helfen. Hierfür wurde in Herne eigens ein Schulungszentrum eingerichtet. Die zweitägigen Kundendienstkurse beschäftigen sich mit der Störbeseitigung am Wärmeerzeuger, an der Hydraulik und der Regelung. Die vorbeugende Wartung sowie das Thema Neukundengewinnung sind weitere Schwerpunkte. Weitere Infos gibt es bei Waterkotte Telefon (0 23 23) 9 37 60.

■ BHKS

Neue Geschäftsbedingungen

Die vom BHKS herausgegebenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Verträge über Heizungs-, Lüftungs-, Klima-, Sanitär und andere haustechnische Anlagen sowie die Einkaufsbedingungen für die Verträge der Mitgliedsfirmen mit ihren Lieferanten sind überarbeitet worden. Die überarbeiteten AGB und Einkaufsbedingungen wurden vom Bundeskartellamt genehmigt und im Bundesanzeiger Nr. 149 vom 13. 08. 2002 veröffentlicht.



Dem Heizungsbauer soll mit der Wärmepumpe ein Zusatzgeschäft winken

■ **Ideal Standard** **Sieger der** **Treuescheckaktion**

Die Firma Herreiner aus dem bayerischen Mörslingen hat den ersten Preis, einen Vespa-Roller, bei der Ideal-Standard-Treuescheckaktion gewonnen. Je eine Espressomaschine gewannen die Firmen Helmut Tremel in Maxhütte und Niersberger in Erfurt. Sieben weitere Mitspieler konnten sich über eine Maglite Taschenlampe freuen.

■ **Korsing** **Schulungszentrum** **eröffnet**

Am 6. September 2002 eröffnete der Fachgroßhandel Korsing und der Gas-Brennwertspezialist Atag ein gemeinsames Schulungszentrum in Köln. Besonders die Kombination Gas-Brenn-

werttechnik-Solarenergie soll zukünftiger Schwerpunkt des Schulungsangebotes sein. Außerdem beabsichtigt Atag dort die Weiterbildung für seine Kundendienstfirmen in der Region durchzuführen.

■ **FV-Sachsen** **Sachverständigen** **Stammtisch**

Der Fachverband SHK Sachsen gründet als Kontakt- und Fortbildungsforum den Sächsischen SHK-Sachverständigen-Stammtisch. Aus diesem Anlaß findet im Rahmenprogramm der SHKG Leipzig am 25. September 2002 im Congress Center Leipzig eine Auftaktveranstaltung statt. Zu dieser Veranstaltung lädt der Fachverband öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige der Bereiche Sanitär, Heizung, Klempner, Lüftung sowie

Kachelofen- und Luftheizungsbauein. Weiter Infos gibt es beim FV-Sachsen Telefon (03 41) 3 58 23 39.

■ **Wilo** **Neue Seminare**

Wilo bietet Planern und kommerziellen Betreibern eine Informations- und Kommunikationsplattform an. Hierfür wurde eigens das Hocheffizienzprogramm ins Leben gerufen. Einstieg in das Programm sind die regional stattfindenden Hocheffizienzseminare, die sich an Entscheider richten, die im Bereich Versorgungstechnik neue, effiziente Wege beschreiten wollen. Teilnehmer dieser Seminare werden automatisch Mitglied im Hocheffizienz-Forum, das neben Informationen und einem jährlichen Treffen auch Planungstools mit aktuellen Upda-

tes bieten soll. Eine interne Internetplattform soll den Informationsaustausch unterstützen und den Kontakt unter Partnern fördern. Weitere Infos gibt es bei Wilo Telefon (0 18 05) 7 83 94 56.

■ **Kessel** **Seminarreihe** **Regenwassernutzung**

„Regenwasser verwenden, statt Trinkwasser verschwenden“ heißt ein Schwerpunkt der Seminarreihe „Funktion, Einbau, Wartung“, die der Entwässerungsspezialist Kessel für Verarbeiter anbietet. Schulungsinhalte sind u. a. der fachgerechte Einbau von Regenwassernutzungsanlagen, Normen und Rechtsvorschriften sowie die Berechnung und Auslegung der Anlagen. Einen Fokus legt das Seminar auch auf die kundengerechte Beratung, die erfolgreiche

Kundengewinnung, die langfristige Kundenbindung und den effektiven After-Sales-Service. Die Veranstaltungen finden in den Schulungszentren von Kessel in Lenting (mehrere Termine in 2002), Mainz (5. 11.) und Taucha (24. 10.) statt. Weitere Infos gibt es vom Kessel-Marketingteam, Lenting, Telefon (0 84 56) 27-1 28, E-Mail: marketing@kessel.de.

■ Initiative Kupfer Solar-Seminar

Die Initiative Kupfer veranstaltet am 8. November 2002 in Köln einen Deutschen Kupfer-tag. Im Mittelpunkt der Veranstaltung steht ein Solar-Seminar, das neben einem Überblick über die Solarthermie auch praktische Erläuterungen aus dem Bereich der neuen Energieeinsparverordnung, Fördermitteleinsatz und

Installationsdetails solarthermischer Anlagen vermittelt. Außerdem wird den Teilnehmern ein Rahmenprogramm geboten, das u. a. ein Kartrennen beinhaltet. Anmeldeunterlagen sowie weitere Infos gibt es bei der Initiative Kupfer, Stichwort Kupfer-tag, Telefax (02 11) 4 78 80 65. Anmeldeschluß ist der 1. 10. 2002.

■ Keramag Seminar für Badberater

Das von Keramag angebotene Profi-Seminar für Badberater richtet sich speziell an bereits erfahrene Badberater aus dem Sanitär-Fachhandwerk, die ihre Beratungs- und Planungskompetenz weiter ausbauen wollen. Die hauseigene Bäderwerkstatt soll hierbei neue Perspektiven für die zukunftsorientierte Bad-

beratung und -gestaltung aufzeigen. Mit speziellen Raummodulen wird in den Seminaren die atmosphärische und stilistische Gestaltung geübt. Weitere Infos gibt es bei Keramag Telefon (0 21 02) 9 16-4 57, Telefax (0 21 02) 9 16-2 41.

■ VM Zink Pro-Zinc Schulungen

Die VM Zink veranstaltet klempnertechnische Kurse in Titanzink-Dachdeckung, Außenwandbekleidung und Bauklempnerei. Grund- und Aufbaukurse werden zu unterschiedlichen Terminen im hauseigenen Schulungszentrum in Essen angeboten. Der Lehrgang umfaßt je einen theoretischen und einen praktischen Teil. Termine und weitere Infos gibt es von VM Zink Telefon (02 01) 8 36 06-65, Telefax (02 01) 8 36 06-60.



Leserbriefe

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

sbz@gentnerverlag.de

(07 11) 6 36 72-7 55

(07 11) 6 36 72-7 43