

■ Duscholux Vertrag mit Sanipa

Zum 1. Januar 2003 übernimmt der Treuchtlinger Badmöbel-Hersteller Sanipa die Fertigung, den Vertrieb und die Vermarktung des Spiegelschrank- und Badmöbelsortimentes von Duscholux. Basis dafür ist ein Ende September 2002 unterschriebener Vertrag, der die Übernahme der Produktgruppen von Duscholux durch Sanipa regelt. Sanipa-Chef Dieter Kerth und Duscholux-Geschäftsführer Dr. Johannes Haupt begründen ihre Entscheidung jeweils primär mit strategischen Überlegungen. Duscholux will dadurch die Konzentration auf vier Kernkompetenz-Felder dokumentieren. Dazu gehören im Einzelnen die Sparten Duschaabtrennungen,

gewohnten After-Sales-Service bei Ersatzteilen und Nachkaufgarantien in der Folgezeit ein.

■ Emco Übernahme von Emcal

Mit der Übernahme des Betriebsteils Kühldeckensysteme der Emsdettener Emcal hat die Emco Klima GmbH & Co. KG ihre Angebotspalette erweitert. Der bisherige Emcal-Geschäftsführer Karl-Georg Homm übernimmt als Geschäftsführer bei Emco Klima die Zuständigkeit für Vertrieb und Marketing. Dr. Bernd Boiting ist Geschäftsführer Technik und Entwicklung mit den Schwerpunkten Projekte mit Sonderlösungen, Vertrieb Export sowie Neuentwicklungen. Torsten Behnke wird

nik wurde Heinz Alker, für Logistik und Finanz-Dienstleistungen Gerhard Bertelsen und für Kältetechnik Michael Speckhard. Eine von Danfoss weltweit durchgeführte strategische Neuausrichtung der Vertriebsgesellschaften machte diese organisatorischen Veränderungen erforderlich, da in Deutschland die Firmen Danfoss Interservices, Antriebs- und Regeltechnik sowie die Wärme- und Kältetechnik zur Danfoss GmbH zusammengeschlossen wurden. Die Verkaufsniederlassung für den Bereich Motion Controls am Standort Esslingen bleibt bestehen, während sich der Bereich Wärme- und Kältetechnik jetzt in Offenbach befindet.

■ Buderus Neu geschaffenes Ressort

Um den Ausbau des internationalen Geschäftes zu forcieren, hat die Buderus Heiztechnik GmbH das Geschäftsführungsressort „Auslandsmärkte“ neu geschaffen. Jörn Werner (41) hat diese Aufgabe zum 1. Oktober 2002 übernommen.

■ Vola Eigene Vertriebsgesellschaft

Seit 1976 vertreibt die HighTech & Vola AG mit Sitz in München, Armaturen des dänischen Herstellers Vola A/S exklusiv in Deutschland. Nun kündigte der Armaturenhersteller zum Jahres-

ende die Zusammenarbeit mit seinem deutschen Vertriebspartner und will mit einer eigenen Vertriebsgesellschaft auf dem deutschen Markt auftreten. Die neue Vola GmbH, ebenfalls mit Sitz in München, ist eine Tochter der Vola A/S und ist ab dem 1. Januar 2003 bundesweit für Vertrieb, Marketing und Service zuständig.

■ Bette 1,9 % Umsatzrückgang

Der Bade- und Duschwannen-Hersteller Bette mußte nach eigenen Angaben in 2001 einen Umsatzrückgang in Höhe von 1,9 % hinnehmen, da die Rückgänge im Inland (-5 %) durch Steigerungen im Export nicht mehr aufgefangen werden konnten. Bei einem Gesamtumsatz von 50,5 Millionen Euro erhöhte sich der Exportanteil auf 41,6 %. Damit liege die Exportrate des Unternehmens über dem Niveau in Ostwestfalen (25 %) und in NRW (35 %). Trotz der leichten Umsatzrückgänge habe Bette das Ertragsniveau des Jahres 2000 erreicht. Für den weiteren Verlauf des Jahres 2002 rechne man nicht mit einer nachhaltigen Belebung. Die anfangs positiven Erwartungen erfüllten sich nicht. Außerdem seien Umsätze im Inland weiterhin rückläufig. Durch eine Steigerung im Export um 9 % konnte in den ersten fünf Monaten die Umsatzhöhe des Vorjahres wieder erreicht werden. Der Exportanteil liegt damit bei 44 %. Obwohl die Entwicklung bisher hinter den Erwartungen zurück geblieben ist, will Bette für 5,5 Millionen Euro Investitionen durchführen. Die geplanten Investitionen sollen ebenso wie die des Vorjahres (7 Millionen Euro) aus Eigenmitteln finanziert werden.

■ Grünbeck Prüfzeichen für Kalkschutzgerät

Zeitgleich mit Beginn der Auslieferung des alternativen Kalkschutzgerätes Geno-K4 erhielt der Höchstädter Wasseraufbereitungsspezialist Grünbeck das



Schlossen den Vertrag zur Übernahme des Spiegelschrank- und Badmöbelsortimentes von Duscholux durch Sanipa (v.l.): Dieter Kerth und Dr. Johannes Haupt

als Geschäftsführer Technik die Produktion und Logistik verantworten. Wolfgang Hoffschroer wurde als Vertriebsleiter

Deutschland mit dem Schwerpunkt Vertrieb/Handel bestätigt. Harald Müller, bisher geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens, zieht sich in den Beirat zurück, soll aber weiterhin verantwortlich für die Geschicke der gesamten Erwin Müller Gruppe bleiben.

■ Danfoss Simon ist Geschäftsführer

Karl-Peter Simon (45) wurde zum Geschäftsführer des Danfoss Geschäftsbereiches Motion Controls berufen. Seit dem 1. Juli 2002 leitet er die Bereiche Elektrische Antriebe, Analytical und Meßtechnik. Geschäftsführer für den Bereich Wärmetech-

Acrylwannen, Fitneß und Wellneß sowie Raumkonzepte mit den gegenwärtigen Systemfamilien „Piccolo“ und „Fantastic“. Die speziell für „Fantastic“ entwickelte Lichtspiegel- und Möbelpalette wird im Rahmen der Vereinbarung insofern als Sonderfall behandelt, als ihr Vertrieb und ihre Vermarktung weiter bei Duscholux liegen. Zur Abwicklungspraxis teilt Duscholux mit, daß alle bis Ende 2002 eingehenden Spiegelschrank- und Möbelbestellungen wie bisher bearbeitet und ausgeliefert würden. Das schließe den

DVGW-Prüfzeichen. Nach Firmenangaben ist dies das erste Gerät seiner Art, das bereits mit Beginn der Auslieferung das Prüfzeichen vorweisen kann.

■ **Elco Klöckner** **Zukunftsstrategien**

Anfang des Jahres wurden die ehemaligen Preussag-Heiztechnikfirmen Elco-Cuenod Gruppe und damit Elco Klöckner sowie Rendamax durch die italienische MTS Gruppe übernommen. In rund 20 regionalen Kundenveranstaltungen informiert Elco Klöckner Fachpartner im zweiten Halbjahr 2002 über Zukunftsstrategien, die unter dem Dach der Elco-Cuenod Division realisiert werden sollen. Eine Präsentation neuer Produkte sowie Serviceleistungen für Fachpartner sollen die Veranstaltungen abrunden. Nach Aussage von Paolo Merloni, der bei MTS als geschäftsführender Gesellschafter für die Elco-Cuenod Di-

größen Heiztechnikherstellern Europas. Im Hinblick auf verschiedene Marktsegmente habe man die MTS Gruppe in vier eigenständig operierende Divisionen aufgeteilt. Die Elco Cuenod Division konzentrierte sich dabei als Systemtechnik-Spezialist auf die Schwerpunkte Brenner, Brennwertgeräte, Units, Solar-systeme und Service – mit Vertrieb über Heizungsbau-Fachpartner in Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich und Benelux. Deutschland soll künftig Zentrale der Elco Cuenod Division werden, die derzeit einen Jahresumsatz von 280 Millionen Euro erwirtschaftet, von dem auf Elco Klöckner ca. 110 Millionen entfallen.

■ **Weishaupt** **1,5 % Umsatzsteigerung**

Im Geschäftsjahr 2001 verzeichnete Weishaupt einen wertmäßigen Rückgang von 6,4 % bei Ölbrennern und 2 % bei Gas- und Kombibrennern. Trotzdem wurde nach Firmenangaben der Gruppen-Umsatz um 1,5 % auf 334,1 Millionen Euro gesteigert. Ursache für dieses Umsatzplus waren Steigerungen in den anderen Geschäftsbereichen. So konnte das Unternehmen bei den Heizsystemen einen Umsatzzuwachs von 9,4 %, bei den Schaltanlagen und Gebäudeautomation von 12,6 % und bei den Ersatz- und Zubehörteilen von 6,3 % erzielen. Der Dienstleistungssektor erreichte mit einer Steigerung von 0,2 % das Vorjahresergebnis. Umsatzstärkste Bereiche waren mit 90,3 Millionen Euro die Gas- und Kombibrenner, gefolgt von Ölbrennern (67 Millionen Euro), Heizsystemen (52,4 Millionen Euro), Ersatz- und Zubehörteile (48,2 Millionen Euro) und der Bereich Schaltanlagen und Gebäudeautomation mit 33,4 Millionen

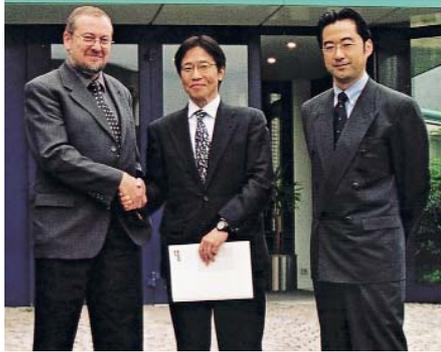


Wollen die Zusammenarbeit mit Fachpartnern verstärken (v.l.): Laurent Jacquemin (Leiter Vertrieb/Marketing) und der geschäftsführende Gesellschafter Paolo Merloni

vision und damit für Elco Klöckner zuständig ist, gehört das Unternehmen mit einem weltweiten Umsatz von ca. 1 Milliarde Euro, 6300 Mitarbeitern und 19 Fabrikationsstätten zu den vier

größten Heiztechnikherstellern Europas. Im Hinblick auf verschiedene Marktsegmente habe man die MTS Gruppe in vier eigenständig operierende Divisionen aufgeteilt. Die Elco Cuenod Division konzentrierte sich dabei als Systemtechnik-Spezialist auf die Schwerpunkte Brenner, Brennwertgeräte, Units, Solar-systeme und Service – mit Vertrieb über Heizungsbau-Fachpartner in Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich und Benelux. Deutschland soll künftig Zentrale der Elco Cuenod Division werden, die derzeit einen Jahresumsatz von 280 Millionen Euro erwirtschaftet, von dem auf Elco Klöckner ca. 110 Millionen entfallen.

Euro. Der Umsatz in Deutschland lag mit 175,8 Millionen Euro (+ 3,5 %) über dem Auslandsumsatz von 158,2 Millionen Euro (-0,7 %). Die Zahl der Beschäftigten stieg auf 2917 Mitarbeiter zum Jahresende 2001. Die Investitionen gingen gegenüber dem Vorjahr 2000 von 26,2 auf 22 Millionen Euro zurück. Anhaltend hohe Investitionen in den vergangenen Jahren konnten nach Angaben von Weishaupt nicht in vollem Umfang aus eigenen Mitteln finanziert werden. Erhöhte Abschreibungen hätten daher das Ergebnis beeinflusst und das Ergebnis der Vorjahre von 3 % habe man deshalb nicht erreicht. In diesem Jahr begeht Weishaupt das Jubiläum für „50 Jahre Brennerbau“. Im Jahre 1952 begründete das Unternehmen mit den ersten Ölbrennern des Typs „Monarch“ seinen Ruf als Pionier der Feuerungstechnik.



■ **Stulz** **CE-Zertifikat für Klimasystem**

Nach einer Mitteilung der Stulz Klimatechnik erhielt Mitsubishi Heavy Industries (MHI) in Bonn das CE-Zeichen für ihr neues Multisplit Klimasystem KX-Gas vom DVGW. Die neuen KX-Außengeräte, deren Kompressor durch einen energiesparenden Gasmotor angetrieben wird,

werden in Deutschland exklusiv von der Stulz Klimatechnik vertrieben. Das VRV-System basiert auf einer gasbetriebenen Wärmepumpe.

■ **IBH** **Markenzeichen bleibt**

Große Verwirrung herrschte als das Großhandelsunternehmen Wiedemann nach der Übernah-

Übergabe des CE-Zertifikats für das VRV-Multisplitsystem (v. l.): Theo Jannemann (DVGW), Shinsuke Tanaka (MHI) und Hiroshi Shiraishi (MHI-Niederlassung)

me des Triton Belco-Standortes in Hameln die dort seit Jahren befindliche Badausstellung der IBH in eine „Badwelt“ umwandeln wollte. Diese Maßnahme fand bei den an sich kooperationsbereiten Betrieben keinen Anklang. Statt dessen wollten sie vielmehr an den schon vor Jahren eingeführten drei Pinguinen als bekanntem Markenzeichen der IBH „Ihr Bad- und Heizungsspezialist“ festhalten. Ein Konsensgespräch zwischen Wiedemann und IBH-Regionalbeirat Reinhardt Kursawe ergab eine Weiterführung des bestehenden Konzeptes.

Die IBH ist eine rechtlich selbstständige Kooperation von Handwerksbetrieben in der SHK-Branche. Sie wurde im Frühjahr 1987 durch den Großhandel Triton-Belco AG gegründet und ist heute mit 417 Mitgliedern (Gesellschafterbetrieben) in 35 Regionen und 12

Bundesländern eine mitgliederstarke SHK-Handwerkskooperation.

■ **Wilo** **Netzwerktreffen der Wilo-Brain-Center**

Ende September kamen die Leiter und Trainer der elf beteiligten Ausbildungszentren zum ersten Netzwerktreffen der Wilo-Brain Center in Dortmund zusammen. Unter dem Namen Wilo-Brain hat der Dortmunder Pumpenhersteller Wilo in Kooperation mit dem Bundesinstitut für berufliche Bildung (BiBB) eine Bildungsinitiative für das SHK-Handwerk ins Leben gerufen. Teil des Wilo-Brain-Programms ist ein praxisnahes Seminarangebot, das von den Brain Centern durchgeführt wird. Dazu gehören Bildungseinrichtungen der SHK-Innun-

gen in Berlin, Hamburg, Köln, München sowie der Handwerkskammern Arnsberg, Leipzig, Rhein-Main und Südthüringen. Außerdem bieten die Berufsschulen in Bremerhaven, Bruchsal und Kulmbach die Brain-Seminare an. Ziel dieser Seminare ist es, Fachhandwerker für die Optimierung von Heizungsanlagen zu qualifizieren.



Leiter und Trainer der Wilo-Brain Center aus ganz Deutschland trafen sich zum gemeinsamen Erfahrungsaustausch

■ **Hannemann** **Fachtagung Heizungswasser**

Kleinste Wasservolumen in Heizgeräten, geringe Rohrquerschnitte und ein Materialmix stellen das Heizungswasser als Wärmeträger auf eine harte Probe. Nach Auffassung der Hannemann Wassertechnik besteht

eine Heizungsanlage nicht nur aus moderner Technik und gutem Brennstoff, sondern auch aus einer wirtschaftlichen Wärmetübertragung durch DIN-gerechtes Heizungswasser. Zum Thema Heizungswasserbehandlung nach DIN VDI 2035 und zur Vermeidung von Schäden in Warmwasserheizungsanlagen führte das Unternehmen Mitte September 2002 eine Fachtagung im oberbayerischen Erding durch, zu der 30 Fachhandwerker und Planer kamen.

■ **Arge** **Patenschaften und Bruttorichtpreise**

Die ARGE Neue Medien der deutschen SHK-Industrie setzt auf Kontinuität: Die 14. Mitgliederversammlung bestätigte am 2. Oktober 2002 Dr. Michael Pankow (Grohe) als Vorstands-



Arbeiten für eine erfolgreiche ARGE-Saison 2003: (v. l.): Dr. Johannes Haupt, Heinz-Bernd Viegener, Karl Elmer, Franz Kook, Dr. Michael Pankow, Günther Thebille, Klaus Jesse, Dirk Lückemann sowie Konrad Werning

vorsitzenden und Günther Thebille (Purmo DiaNorm) als seinen Stellvertreter. Ebenfalls in ihren Vorstandsämtern bleiben Dr. Johannes Haupt (Duscholux), Franz Kook (Duravit) so-

wie Heinz-Bernd Viegener (Viega). Neu ins Gremium gewählt wurde Klaus Jesse (Vaillant), der den Platz von Rainer Schackmann (Mapress) einnimmt. Konstante beim Förder-

mitglied: Karl Elmer (Elmer) vertritt weiterhin als Mitglied des geschäftsführenden DGH-Vorstandes die Interessen des deutschen SHK-Großhandels. Last but not least fungiert Dirk Lückemann (Schell) erneut zwei Jahre als Rechnungsprüfer. Zur Tagesordnung der in der Arena „Auf Schalke“ veranstalteten Sitzung der mitgliederstärksten Industrie-Organisation in der SHK-Branche gehörte der obligate Bericht der Geschäftsführung. Zu den zahlreichen wichtigen Weichenstellungen der vergangenen „Saison“ zählen für Konrad Werning die Großhandels-Patenschaften für alle „grüne-Haken-Träger“ sowie die Realisierung unverbindlicher Bruttoreichtpreisempfehlungen unter shk-branchenportal.de. In dem zielgruppenorientierten B2B-Portal sollen, wie es weiter heißt, bis Mitte November 2002 die Preise von fünf Mit-

gliedern eingepflegt werden. Auch die Datenqualität steige kontinuierlich. Bis zum Jahresende rechnet der ARGE-Geschäftsführer mit rund 30 Portalteilnehmern, die die gemeinsam mit dem DGH verabschiedeten Datenqualitätsrichtlinien erfüllen.

■ **Interseroh** **Zehn Jahre Branchenlösung SHK**

Durch die neue Verpackungsverordnung wurden Hersteller und Vertrieber verpflichtet, Verkaufs- und Transportverpackungen nach Gebrauch zurückzunehmen und einer Verwertung zuzuführen. Industrie, Großhandel und Handwerk der SHK-Branche reagierten und starteten in Zusammenarbeit mit dem Kölner Unternehmen Interseroh am 1. April 1992 ein System zur

■ **Forum Solarpraxis Konferenz rund um den Solarmarkt**

Von den nicht-technischen Themen rund um die Solartechnik wie Marktentwicklung, Finanzierung, Marketing und Verkauf ist der Erfolg der Solarbranche im wesentlichen abhängig. In vier parallelen Foren werden diese Aspekte vom 14.–15. 11. 2002 in Berlin mit Vertretern aus der Solar- und Finanzbranche, Fachverbänden und Beratern behandelt und diskutiert. Gleichzeitig wird das 3. Forum Solarpraxis eine branchenübergreifende Kooperationsbörse zwischen Finanz- und Solarbranche sein. Aktuelle Themen sind u.a. Exportmärkte, Betreibergesellschaften, Qualitätssicherung, Solarmarketing für Architekten, Marketing der Solarbranche und gewerkeübergreifende Zusammenarbeit von Handwerksverbänden. Die Mitwirkung zahlreicher namhafter Institutionen und Referenten soll – so der Veranstalter – die Aktualität der Themen und eine hohe Qualität der Beiträge ge-



Hans-Josef Fell, MdB und Energieexperte der „Grünen“, im Gespräch mit den Initiatoren des Forum Solarpraxis, Kay Neubert und Karl-Heinz Remmers (v. l.)

währleisten. Mitveranstalter sind die namhaften Solarverbände, das OTTI Energie Kolleg, die Solar Akademie sowie die Deutsche Energie Agentur.

Weitere Infos: Solarpraxis AG, Telefon (0 30) 72 62 96-3 00, Fax: -3 09, Internet: www.solarpraxis.de

Rücknahme und Verwertung von Transportverpackungen. Bis heute haben sich nach Firmenangaben dem System ca. 500 Produzenten bzw. Inverkehrbringer der SHK-Branche durch den Abschluß von Entsorgungsverträgen angeschlossen. Das Unternehmen garantiert im Gegenzug die bundesweite Erfassung und Verwertung der Verpackungen vor Ort bei Großhandel und Handwerk. In den zehn Jahren sei es Interesroh gelungen, an die 30 000 Anfallstellen in das Entsorgungskonzept einzubinden.

■ **SHKG Leipzig Erster ostdeutscher Obermeistertag**

Mehr als 60 Obermeister der SHK-Fachverbände der neuen Bundesländer und Berlin trafen sich im Rahmen der diesjährigen



NOTIZBLOCK
Repräsentative Recherche
 Baden in Deutschland: Vom Marktbeobachtung bis zur Repräsentativen Recherche
 ...
Professionelles Portal
 ...
WAS NEU
 ...

zu. Er zeigt die aktuell verfügbare Unterstützungs- und Werbemittelpalette, gibt zu jedem Instrument konkrete Anwendungshinweise und liefert „Kombi-Tipps“ für den verzahnten Vor-Ort-Einsatz. Nummer 2: ein gemeinsam mit dem Bundesverband Gebäude- und Energietechnik (namentlicher „Nachfolger“ des ZVSHK) und SBZ/bav initiiierter Praxis-Wettbewerb rund um das Mikromarketing-Paket. Gesucht und prämiert werden dabei die besten und originellsten Aktionen bzw. Ideen beim lokalen oder regionalen Einsatz des angebotenen Sortimentes. Schon die Hauptgewinne des in zwei Kategorien aufgeteilten „Ran an den Verbraucher“-Vorstoßes dürften für eine rege Resonanz sorgen: In jeder Gruppe gibt's für den Sieger eine Aktionsförderung im Wert von 5000 Euro. Die detaillierte Ausschreibung erfolgt im bav-Teil der SBZ 22/2002.

Interessant auch folgende Notiz: Sie betrifft die mit intensiver fachlicher und logistischer Flankierung durch die VDS geplanten und produzierten Bad-Sendungen in der ZDF/3sat-Reihe „tipps & trends domizil“. Der nächste, 10- bis 12minütige Auftritt steht kurz bevor: 16. 11. 2002, 17.30–18.00 Uhr. Das zentrale TV-Thema diesmal: Bad und Wellness. Weitere Beiträge in „VDS direkt“: ein „Extra“ zur Grundlagenstudie „Bäder in Deutschland“ und ein spezieller Service zur Mieterbad-Modernisierung. Einzellexemplare von „VDS direkt“ gibt's kostenlos bei der VDS-Geschäftsstelle, Rheinweg 24, 53113 Bonn, Telefax (02 28) 92 39 99 33.



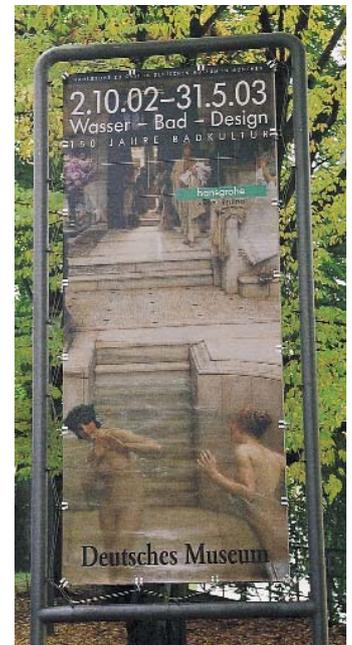
Peter Stamm (Wilo Vertriebsleiter Deutschland) und Udo Kunz (Leiter Verkauf/Marketing) verliehen den Förderpreis Ost an Adrien Gebert, Alexander Hübener und Jan Schmidt

Leipziger SHKG-Messe zum ersten ostdeutschen Obermeistertag. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand die derzeit schlechte wirtschaftliche Situation der SHK-Handwerksbetriebe in den neuen Bundesländern sowie diverse Kundenbindungssysteme. Zudem wurde die Messepolitik der Industriefirmen näher beleuchtet. Im Rahmen des Obermeistertages fand auch die Preisverleihung des Wilo Förderpreises Ost statt. Mit der Verleihung des diesjährigen Förderpreises an die besten Absolventen der Gesellenprüfung im Fachverband SHK-Sachsen-Anhalt setzt Wilo die im Jahre 2000 begonnene Förderung des Branchen-Nachwuchses Ost fort. Der Preis ist mit einer Gesamt-Geldprämie in Höhe von 3000 Euro versehen und wurde in diesem Jahr an Adrien Gebert aus Halle, Alexander Hübener aus Athenstedt und Jan Schmidt aus Jahrstedt verliehen.

Hansgrohe Zu Gast im Deutschen Museum

Vom 2. Oktober 2002 bis Ende Mai 2003 ist Hansgrohe zu Gast im Deutschen Museum in München. Anlässlich der Sonderausstellung „Wasser – Bad – Design“ die zeigt, wie sich die Fortschritte von der Waschschüssel über die Badewanne im Schlafzimmer bis hin zum modernen

Duschtempel vollzogen, präsentiert der Sanitärhersteller dort seine historische Sammlung. Abgerundet wird die Kulturgeschichte des Bades durch ein modernes Bad mit Produkten aus der Designwerkstatt von Philippe Starck.



Hansgrohe ist vom 2. Oktober 2002 bis Ende Mai 2003 zu Gast im Deutschen Museum in München

Sonnenenergie in Deutschland immer beliebter

Zunehmend genutzt: Solarkollektoren für die Warmwasserbereitung



■ Solarwärme Plus 900 000 m² Kollektorfläche montiert

Nach Informationen der Initiative Solarwärme Plus nutzen in Deutschland immer mehr Hauseigentümer Sonnenwärme zum

Energiesparen. Im Jahr 2001 wäre mit der Installation von 900 000 m² Kollektorfläche ein Rekord erzielt worden. Ein wichtiger Grund dafür wären die staatlichen Fördermittel, die auch 2002 zur Verfügung stünden.

■ Label-Software Kalkulations-Seminare

In Zusammenarbeit mit dem Fachverband SHK in Nordrhein-Westfalen führt die Label-Software in Bielefeld ein Sonderseminar zur Ermittlung der Lohnselbstkosten aus den Betriebsdaten durch. Das Seminar richtet sich an Firmeninhaber und Geschäftsführer und soll nicht nur für Labelwin-Anwender interessant sein. Anmeldungen und weitere Infos gibt es unter Telefon (05 21) 13 76 77 oder im Internet www.label-software.de/std/seminare.php.

■ Hauff-Technik Seminare für Praktiker

Die Hauff-Technik GmbH & Co. KG, Hersteller von Rohrabdichtungen und Kabeleinführungen, führt im November in den

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

Stützpunkten Essen und Leipzig Seminare zum Thema Kabeldurchführungen, Kabelabdichtungen und Mehrspartenhauseinführungen durch. Das Programm richtet sich an Mitarbeiter von Energieversorgungsunternehmen, Ingenieurbüros, Bauunternehmen und Installateurbetriebe aus dem Sanitär- und Elektrobereich. Weitere Infos gibt es im Internet unter www.hauff-technik.de.