

› Uponor ‹

Rahn verläßt den Konzern

Am 27. Januar 2003 trennten sich überraschend Thomas Rahn, Area Manager Central Europe, und der finnische Konzern Uponor. Laut Pressemeldung erfolgte die Trennung in gegenseitigem Einvernehmen. Rahn verantwortete in seiner Funktion zuletzt die Neuausrichtung der gesamten Haustechnik-Aktivitäten der Uponor-Firmen in Deutschland, Österreich, Schweiz, Belgien, Niederlande und Polen. Seine Aufgaben werden bis auf weiteres von Dieter Pfister mitübernommen, der President der Unternehmensdivision „Housing Solutions Europe“ ist.



Dieter Pfister übernimmt bis auf weiteres die Aufgaben von Thomas Rahn



› De Dietrich ‹

Schmiesing ist Geschäftsführer

Jochen Schmiesing (50) wurde zum neuen Geschäftsführer Deutschland des Heiztechnik-Herstellers De Dietrich-Interdomo bestellt. Der frühere Leiter des Geschäftsbereiches Vertrieb beim Mainburger Heiz- und Klimatechnik-Hersteller Wolf tritt die Nachfolge von Franz Wolf an, der sich nach 28jähriger Tätigkeit im Unternehmen in den Ruhestand verabschiedete.

› Trox ‹

Huber wurde Geschäftsführer

Bernd Huber (44) ist seit dem 1. Dezember 2002 neuer Geschäftsführer der Gebrüder Trox GmbH in Neukirchen-Vluyn. In seiner Funktion übernahm er die Verantwortung für das Ressort Technik und wird zudem als Vorstand der neu gegründeten Vereinigung Verantwortungsvoller Brand- und Rauchschutz e. V. (VVBR) tätig sein.





› Hoesch ‹

Körrenz übernahm Marketingleitung

Seit dem 2. Januar 2003 ist Mirko Körrenz (33) neuer Marketingleiter bei den Hoesch Metall und Kunststoffwerken in Düren. Der gelernte Betriebswirt ist in seiner Position zuständig für die Bereiche Produktmanagement, Werbung, Verkaufsförderung, PR und Schulungswesen.

› IPS ‹

Neue Vorstandssituation

Gereon Kihm (43), Geschäftsführer von Tona Schornsteine, ist seit Januar 2003 im Vorstand der Initiative Pro Schornstein e.V. (IPS) für den Bereich Technik zuständig. Die Neuorganisation wurde durch das Ausscheiden von Hans-Walter Keul notwendig, der den IPS-Vorstand bis Ende 2002 unterstützte.



› Prosan ‹

Pauly geht

Nach achtjähriger Tätigkeit verläßt Udo Pauly (39) zum 30. Juni 2003 die Geberit AG. Seit 1998 verantwortet er das internationale Brand-Management der Gesellschaft in Jona (Schweiz). Zudem ist er seit 1999 Geschäftsführer der Vertriebsgesellschaft Prosan GmbH (Luxemburg), der Zweitmarke der Geberit AG. In dieser Funktion führt er die Vertriebsorganisation in Westeuropa. Nach Beendigung der anstehenden Reorganisation der Prosan verläßt Pauly die Geberit AG um sich anderen Aufgaben zu widmen.



› Georg Fischer ‹

Änderungen der Führungsspitze

Robert A. Jeker tritt laut Pressemeldung auf der nächsten Generalversammlung am 12. März 2003 als Präsident des Verwaltungsrates aus Altersgründen zurück. Martin Huber, seit 1992 Präsident der Konzernleitung, übernimmt seine Nachfolge. Neuer Konzernchef wird Kurt E. Stirnemann, der zudem zur Wahl in

den Verwaltungsrat der Georg Fischer AG vorgeschlagen werden soll. Dr. Jürg Krebsler übernimmt die Leitung von Agie Charmilles. Der 49-jährige Franzose Yves Serra tritt neu in die Konzernleitung ein, die sich künftig aus Kurt E. Stirnemann (Präsident), Ferdinand Stutz (Fahrzeugtechnik), Yves Serra (Rohrleitungssysteme), Jürg Krebsler (Agie Charmilles), Friedrich Rufer (CFO) und Ernst Willi (Unternehmensentwicklung) zusammensetzt.

› Wilo ‹

Unterwasserpumpen Gruppe gekauft

Wilo hat zum 1. Januar 2003 die EMU Unterwasserpumpen Grup-

pe in Hof übernommen. EMU ist Anbieter von Pumpen und Maschinenteknik für die kommunale und industrielle Wasserversorgung sowie Abwasserentsorgung und -reinigung. Die Gruppe, zu der die EMU Unter-

wasserpumpen GmbH und die EMU Anlagenbau GmbH sowie elf weitere Beteiligungsgesellschaften gehören, erwirtschaftete 2002 einen vorläufigen Umsatz von 50 Millionen Euro. Die bestehende EMU-Geschäfts-

führung mit Gerhard Etschel (Vertrieb/Marketing) und Klaus Hagen (Technik) wurde erweitert um Otto Northe (Finanzen/Controlling/IT) und Frank Kaiser als Vorsitzenden der Geschäftsführung.

› Monty ‹

Neuer Standort

Zum Jahreswechsel hat die Monty AG ihren neuen Standort in Bünde/Westfalen eingeweiht. Das 11 000 m² große Grundstück im Industriegebiet der Stadt wurde in der ersten Stufe mit rund 4000 m² Nutzfläche versehen auf der produziert, konfektioniert und gelagert wird. Bereits im September 2002 wurde der Seminarbetrieb in dem 500 m² großen neuen Seminarcenter zu den Fachthemen Leckortung und Bautrocknung aufgenommen.



› Wieder in Aktion ‹

Göck neu am Start

Es war zu erwarten: Mit 59 Jahren zieht sich ein Mann wie Wolfgang Göck nicht „aufs Altenteil“ zurück. Wie der Branchenkenner und ehemalige Industriemanager jetzt meldet, ging er am 1. Januar 2003 mit einer eigenen Unternehmens- und Marketingberatung an den Start. Mit seinem Unternehmen, das er selbst als

Denkfabrik für Marketing, Kommunikation und Verkaufsförderung bezeichnet, will er ein Leistungsspektrum von Coaching und Schulung, Kundenbindungsprogrammen, Veranstaltungsservice sowie Um- und Restrukturierungen von Firmen bzw. Abteilungen bieten.

Die ersten Kunden kann Göck bereits auf seine Referenzliste setzen: So haben sich Duschtabtrennungs- und Wannenhersteller Glamü, Badmöbel-Produzent Sanipa sowie das Unternehmen Badnet die Dienste des Sanitärspzialisten gesichert.

› IEU ‹

Wolf wird Mitglied im Initiativkreis

Der Mainburger Heiz- und Klimatechnik-Hersteller Wolf wird nach einer Pressemeldung neuer Gesellschafter im Initiativkreis Erdgas & Umwelt (IEU). Der IEU ist eine Marketing-Kooperation zwischen Fachhandwerk, Geräteherstellern und Gaswirtschaft. Zwischenzeitlich gehören Unternehmen wie Atag, Buderus, BGW, Junkers, MAN, Remeha, Ruhrgas, Sieger, Vaillant, Verbundnetz Gas, Vießmann, Wolf und der ZVSHK der Kooperation an.

› Würth ‹

Rekordumsatz erzielt

Nach dem vorläufigen Jahresergebnis für das Geschäftsjahr 2002 hat die Würth-Gruppe nach eigenen Angaben einen neuen Rekordumsatz erwirtschaftet. Das Handelsunternehmen für Befestigungs- und Montagetechnik steigerte die Umsatzerlöse um 1,4 % auf 5,35 Milliarden Euro. Während das Unternehmen im Ausland ein Wachstum von 4,6 % auf 3,14 Milliarden Euro erzielte,

ging der Umsatz im Inland um 2,9 % auf 2,21 Milliarden Euro zurück. Während im ersten Quartal 2002 der Umsatz noch um 1,7 % rückläufig war, wuchs er im vierten Quartal um 3,6 %. Im Oktober 2002 erwirtschaftete die Gruppe mit 518 Millionen Euro einen neuen Monats-Umsatzrekord. Das Betriebsergebnis vor Steuern konnte nach vorläufigen Berechnungen gegenüber dem Vorjahr um 10 % auf knapp 300 Millionen Euro (Vorjahr: 270 Millionen Euro) gesteigert werden.

› Solarvent ‹

Partnerunternehmen gegründet

Das Franchise-Unternehmen Solarvent Deutschland hat am 1. Januar 2003 das Partnerunternehmen Solarvent Biomasse-Heizsysteme GmbH gegründet. Die neue Gesellschaft stellt Pelletsessel her und vertreibt diese deutschlandweit. Für den Vertrieb und die Montage wird derzeit ein Handwerker Netzwerk aufgebaut, für das noch Fachhandwerker gesucht werden. Weitere Infos gibt es per Telefon (08 00) 7 35 53 84 und im Internet unter www.solarvent-biomasse.de

› Ideal Standard ‹

Bonusaktion

Ideal Standard startete zum Jahresbeginn eine 4-monatige Bonusaktion, bei der Großhändler und Installateure bei der Bestellung von CeraTherm-Thermostaten bis zum 31. März 2003 Sammelkarten und Bonuspunkte erhalten. Diese Bonuspunkte können bis zum 30. April 2003 gegen ausgewählte CeraWell-Handbrausen eingelöst werden.

Bonuspunkte und Sammelkarte gibt es in jeder CeraTherm Verpackung

Jetzt Punkte sammeln und doppelt profitieren:
CeraTherm Thermostate plus CeraWell Handbrausen

Aktionszeitraum: 02.01. - 31.03.03

Punkt für Punkt gewinnen. Mit CeraTherm.
Als sofort Interes sie sich doppelt. CeraTherm Thermostate zu ordern. Die einzigartige CeraTherm Membrantechnologie bietet höchsten Druckkomfort und praktisch unkaputtbare Funktionsreife.
Für die Bonuspunkte die Sie in jeder CeraTherm Verpackung finden, erhalten Sie CeraWell Handbrausen auch ohne Bank. Ersten die Punkte, die Sie sammeln alle erhalten, Karte besterhalten, vollständig auflösen und bis zum 30.04.03 an Ihre Handwerker schicken. Sie erhalten umgehend die CeraWell Handbrausen Ihrer Wahl.

Aus, keine Zeit verlieren und Punkte sichern. Bestellen Sie Ihre CeraTherm Modelle direkt mit rückseitigen Bestellnummern.

Ideal Standard

› KSB ‹

Werk in Lünen übernommen

Am 15. November 2002 hat KSB einen Teilbereich des ehemaligen Armaturenherstellers Pörringer + Schindler GmbH, Zweibrücken (PSA) übernommen. Dieser Bereich umfaßt das Produktionswerk von PSA in Lünen, in dem Schieber und Rückschlagklappen für die Industrie- und Kraftwerkstechnik gefertigt werden. KSB beabsichtigt, das Werk Lünen weiterzuführen und die Armaturenbaureihen Staal und Bantam weltweit über die KSB-Vertriebsorganisation zu verkaufen. Beide Baureihen erweitern das Produktprogramm des Pumpen- und Armaturenherstellers im Bereich von Stahlar-maturen.

› Buderus ‹

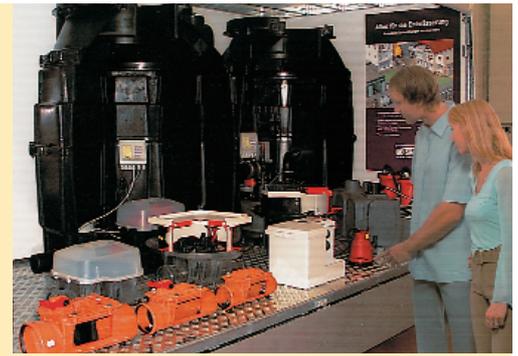
Austauschprämie für Öl-Heizanlagen

Buderus zahlt jedem Endkunden eine Herstellerprämie von 200 Euro, wenn er bis zum 31. März 2003 seine alte Öl-Heizanlage gegen den Öl-Stahlheizkessel Logano S 115 austauscht. Die Aktion „Trennungsprämie“ ist ein Angebot zur Kessel-Modernisierung und soll Kaufanreiz für Verbraucher sein.

› Kessel ‹

Rückstau-Beratung

Nach den Folgen der ergiebigen Regenfälle im Sommer 2002 setzt Kessel mit zwei Rückstau-Präsentationsmobilen auf persönliche Information vor Ort. Im Rahmen von Roadshows informiert ein Beraterteam bei Händlern oder in Neubaugebieten, bei Hausmessen und Thekentagen sowie bei Informationsveranstaltungen von Händlern, Verarbeitern und Behörden. Die beiden Präsentationsmobile sind ausgestattet mit Informationstafeln und Schnittmodellen unter anderem von Kellerabläufen mit Rückstauverschluß, Rückstaupumpenanlagen, Hebeanlagen und Schachtsystemen. Interessierte Händler, Behörden und Verarbeiter können neben ausführlichem Informationsmaterial für Aktio-



Rückstau-Beratung vor Ort durch Präsentationsmobile

nen vor Ort ein Rückstau-Präsentationsmobil kostenlos inklusive Berater anfordern. Weitere Infos gibt es vom Kessel-Marketingteam, Lenting, Telefon (0 84 56) 27-1 28.

› Bauhauptgewerbe ‹

Weniger Auftrags-eingänge

Nach einer Mitteilung des Statistischen Bundesamtes verzeichnete das Bauhauptgewerbe (Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten) im September 2002 in Deutschland preisbereinigt 0,4 % niedrigere Auftrags-eingänge als im Vorjahresmonat. Die Baunachfrage verringerte sich im Hochbau um 9,1 %, im Tiefbau nahm sie hingegen deutlich um 10,5 % zu. In den Betrieben des Hoch- und Tief-

baus waren Ende September 2002 rund 859 000 Personen tätig, das waren 109 000 weniger als vor einem Jahr (-11,2%). Der Gesamtumsatz belief sich im Berichtsmonat auf 7,9 Milliarden Euro (-5,5 % gegenüber September 2001). Vergleicht man die Ergebnisse der Monate Januar bis September 2002 mit denjenigen des entsprechenden Vorjahreszeitraums, sind die Auftrags-eingänge preisbereinigt um 5,7 % gesunken. Der Gesamtumsatz lag mit 60,5 Milliarden Euro um 7,5 % unter dem Niveau der ersten neun Monate 2001.

› Durchschnittslohn ‹

12,07 Euro/Stunde

Nach Informationen des Statistischen Bundesamtes in Wiesbaden verdienten Gesellen in zehn ausgewählten Berufszweigen des deutschen Handwerks im Mai 2002 brutto durchschnittlich 12,07 Euro je Stunde, das waren 2,2 % mehr als im Mai 2001. Die durchschnittliche Wochenarbeitszeit der Handwerks-gesellen lag bei 39 bezahlten Stunden (2001: 39,2 Stunden). Den Maler- und Lackierergesellen wurden 12,55 Euro, den Zentralheizungs- und Lüftungsbauern 12,21 Euro und den Kraftfahrzeugmechanikern 11,99 Euro brutto je Stunde bezahlt.

› Techem ‹

Deutsche ziehen seltener um

Nach einer durchgeführten jährlichen Analyse der Techem AG zogen durchschnittlich 11,1 % der deutschen Haushalte im Jahr 2001 um. Basis für diese Analyse waren Erhebungen in über drei Millionen Wohnungen, in denen Techem den Heiz- und Wasserverbrauch ermittelt und abrechnet. Von 1990 (6,8 %) bis 1999 (11,6 %) wäre die Umzugsquote kontinuierlich gestiegen. Erstmals im Jahre 2000 sei sie auf 11,4 % zurückgegangen. Dieser Trend soll sich jetzt bestätigen. Nach wie vor gäbe es aber deutliche Unterschiede zwischen dem Umzugsverhalten ostdeutscher (je 12,8 % in den beiden letzten Jahren) und westdeutscher Haushalte (10,4 %, Vorjahr: 10,7 %). Die Gründe sollen in der in Ostdeutschland geforderten höheren Mobilität der Menschen liegen.

› Gebrüder Steffen ‹

Mit Qualitätspreis ausgezeichnet

Die Gebrüder Steffen aus Alsdorf wurden im Rahmen der Fachmesse für Materialprüfung, Meß-Technik und Qualitätsmanagement in der Dortmunder Westfalenhalle mit dem Qualitätspreis NRW 2002 ausgezeichnet. Der Preis honoriert besonderes Engagement im Bereich Qualitätsmanagement und außergewöhnliche Ideen bei der Erarbeitung qualitätsrelevanter Maßnahmen. Er wird vom Ministerium für Wirtschaft und Mittelstand an qualitätsbewußte Unternehmen für besondere, qualitätsfördernde Strategien und Denkansätze, die sich durch Originalität, Innovations- und Vorbildcharakter auszeichnen, verliehen.



Freuen sich über die Auszeichnung (v. l.): Udo und Rolf Steffen

› Handwerk ‹

Rückgang der Beschäftigungszahlen

Nach einer Mitteilung des Statistischen Bundesamtes waren Ende Juni 2002 rund 19,1 % weniger Personen bei selbständigen Handwerksunternehmen beschäftigt als im Sommer 1996. Gleichzeitig lagen die Umsätze im zweiten Quartal 2002 um 5,1 % unter denen des zweiten Quartals des Jahres 1996. Die stärksten Rückgänge gab es in diesem Zeitraum im

Bau- und Ausbaugewerbe; hier waren die Beschäftigung um 30,6 % und der Umsatz um 20,8 % niedriger als im zweiten Quartal 1996. Demgegenüber fiel im Nahrungsmittelgewerbe der Beschäftigtenrückgang mit 10,7 % noch am geringsten aus. Zwei Gewerbegruppen weisen in diesem Zeitraum eine positive Umsatzentwicklung auf: Das Elektro- und Metallgewerbe (+ 3,9 %) sowie das Gewerbe für Gesundheits- und Körperpflege, chemische und Reinigungsgewerbe (+ 2,1 %).

› HTS ‹

Übernahme von Teamtex

HTS Deutschland übernimmt die Teamtex Miet-Service GmbH in Krefeld. Mit rund 4600 Kunden in Nordrhein-Westfalen und einer Waschleistung von 12 500 Teilen täglich ist Teamtex ein bedeutender Anbieter in den Bereichen Lieferung und Pflege von Berufskleidung sowie Schmutzfanglösungen im DBL-Verbund. Die neue Eigentümerin HTS Deutschland GmbH, bekannt durch die Marken boco und CWS, ist eine Tochter des Duisburger Haniel Konzerns. Mit über 3000 Mitarbeitern versorgt die HTS Deutschland rund 60 000 Kunden mit der Lieferung und Pflege von Berufskleidung und rund 100 000 Kunden mit Waschaumhygiene und Schmutzfanglösungen. Der Umsatz inklusive Waschaumhygiene in 2002 betrug rund 300 Millionen Euro. Die Leitung der Teamtex soll auch künftig von den bisherigen Geschäftsführern Lutz Dreyer und Brigitte Kohlenberg wahrgenommen werden.

› Techem ‹

Gestiegene Heizkosten

Nach einer von Techem durchgeführten Analyse sind die Heizkosten in Deutschland trotz rückläufigen Energieverbrauchs kräftig angestiegen. In der Saison 2000/2001 erhöhten sie sich bei der Versorgung mit Heizöl gegenüber 1999/2000 um durchschnittlich 31 % (bei Erdgas um rund 19 %). Im Schnitt zahlten die Deutschen pro Jahr und Wohnung 455 Euro. Am stärksten wurde der Kostenanstieg von den Brennstoffpreisen beeinflusst: Die Heizölpreise verteuerten sich um rund 47 %, die Erdgaspreise, – sie ziehen mit einer Halbjahresfrist nach – um gut 28 %.

› Bauwirtschaft ‹

Fördermittel für Altbausanierung

Die Bundesinitiative Zukunftsorientierte Gebäudemodernisierung „jetzt!“ bezeichnet die verbesserten Förderinstrumente der Bundesregierung als ersten Schritt in die richtige Richtung. Für die bereits beschlossenen 150 Millionen

Euro aus der Öko-Steuer für die Bestandssanierung müsse nach Auffassung der Initiative jedoch schnell der Weg festgelegt werden, wie dieses Geld die Investoren erreiche. Auf einer Veranstaltung am 5. Dezember 2002 mit Parlamentariern aller Fraktionen in Berlin unterstützt auch DGB-Vorstand Heinz Putzhammer diesen Vorstoß. Diese zusätzliche Förderung solle

für mehr Beschäftigung und besseren Klimaschutz. „jetzt!“-Schirmherr Ernst Ulrich von Weizsäcker erwartet eine Investitionsoffensive. Das Potential sei groß: 24 Millionen Altbauwohnungen seien energetisch sanierungsbedürftig. Gleichzeitig würden allein bei den Bausparkassen 600 Milliarden Euro privates Kapital brachliegen.

Firmen + Fakten

› Elektro-Handwerke ‹

Starke Umsatz- Einbrüche

Die schlechtesten Umsatzzahlen in der 30jährigen Statistik gab der Zentralverband der elektro- und informationstechnischen Handwerke (ZVEH) zum Jahresende 2002 bekannt: Die Rückgänge liegen durchschnittlich über 8 %. Die Verbandsspitze in Frankfurt mochte nicht verheimlichen, wie schwer die Fachbetriebe unter den Auswirkungen der schwächelnden Wirtschaftslage im vergangenen Jahr zu leiden hatten. Beim Vergleich einzelner Gewerke, hatte das Elektrotechniker-Handwerk in 2002 ein Rekord-Minus von 6,4 % zu verzeichnen. Beim Informations-techniker-Handwerk sind die Umsätze sogar um 14,3 % gefallen.

Verantwortlich für den Niedergang sei nicht nur eine Ursache, erläuterte Hauptgeschäftsführer Heinz-Werner Schult. Natürlich spielten die stark zurückgegangenen Bauinvestitionen eine erhebliche Rolle. Die Zurückhaltung habe jedoch auch den Gebäudebestand erfaßt und den Wettbewerb um die verbliebenen Aufträge für Modernisierungsmaßnahmen extrem verschärft. Anhand jährlich stattfindender Konjunkturumfragen des ZVEH zeige sich, daß 2002 erstmalig die Betriebe in den alten Ländern vermehrt Konjunkturunbrüche gemeldet haben. Besorgniserregend sei die Tatsache, daß in den westlichen Teilen der Republik mittlerweile über 45 % der Meisterbetriebe die Geschäftslage als schlecht einstufen, im Vorjahr waren es „nur“ 28,6 %. Gerade mal 12 % sprachen Ende

2002 von einer guten Geschäftslage, ein Jahr zuvor waren es im Westen noch knapp doppelt so viele.

Die Aussichten für die Branche malte sich der Hauptgeschäftsführer weiterhin düster aus, denn die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen stimmten nicht, so seine Einschätzung. Ob gekürzte Eigenheimzulage, zurückgestufte Abschreibungsmöglichkeiten, steuerliche Mehrbelastungen für Immobilien sowie weiter ansteigende Lohnnebenkosten seien allesamt dazu angetan, daß auch in diesem Jahr nur sehr begrenzt investiert werde. Vor allem in den letzten beiden Monaten des vergangenen Jahres habe sich unter den offiziell angegebenen 60 000 Mitgliedsbetrieben eine tiefe Frustration breit gemacht. „Derzeit hat keiner mehr Mut Geld in die Hand



ZVEH-Hauptgeschäftsführer Heinz-Werner Schult: „Seit über 30 Jahren ist die Wirtschaftslage nicht so schlecht wie im Jahr 2002 gewesen“

zu nehmen“, schilderte Schult seine Eindrücke aus zahlreichen Branchengesprächen. Welche Konsequenzen die schlechte Wirtschaftslage für die Fachhandwerker im Elektro-Bereich gehabt hat, machte Schult am Rückgang von Firmen deutlich: Rund 2000 Elektrobetriebe mit insgesamt 18 400 Beschäftigten hätten im vergangenen Jahr aufgeben müssen, was einen Rückgang von 4,7 % bedeute.

› Acher & Acher ‹

SHK-Unternehmerwochenende

Das Lernen auch Spaß machen kann, zeigte die von der Unternehmensberatung Acher & Acher durchgeführte Schulung, zu der Zwölf SHK Handwerker und je ein Vertreter aus Fachhandel und Industrie eingeladen waren. Vom 29. November bis 1. Dezember 2002 verbrachten sie ein gemeinsames Wochenende im tiefverschneiten Sporthotel Olymp in Hochgurgl und nahmen am Workshop zum Thema „Zeitmanagement“ teil. Anhand von Praxisbeispielen wurde den Teilnehmern aufgezeigt, daß Zeit eine Art Prioritätensetzung ist und es mit relativ einfachen Mitteln möglich ist, seine Selbstorganisation und die seiner Mitarbeiter in den Griff zu bekommen ist.

› Wettbewerb ‹

Meisterfrau 2003 gesucht

Das in München erscheinende „Handwerk Magazin“ hat den Wettbewerb „Die Meisterfrau des Jahres“ ausgeschrieben. Die Siegerin erhält eine Urlaubs-

reise im Wert von 2500 Euro. Mit der Auszeichnung sollen Frauen geehrt werden, die selbst Handwerksmeisterinnen oder gesellschaftsrechtlich Leiterin eines Handwerksunternehmens oder mitentscheidende Ehefrauen in Teilzeit- oder Vollzeitanzstellung sind. Unter-

stützt wird der Wettbewerb vom Bundesverband der Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH). Einsendeschluß für Bewerbungen ist der 31. März 2003. Weitere Infos gibt es beim „Handwerk Magazin“ Telefon (0 89) 89 62 61-0, Telefax (0 89) 89 89 61-33 und im Internet unter www.meisterfrau.de.

› Kunststoffrohrverband ‹

Tagung in Köln

Nach ihrer ersten Gemeinschaftsveranstaltung im Jahre 2002 – den Kunststoffrohrtagen in Würzburg – laden Kunststoffrohrverband, Rohrleitungsbauverband und Süddeutsches Kunststoff-Zentrum 2003 nach Köln ein. Die Veranstaltung findet vom 28. – 29. Oktober 2003 in der Dom-

stadt statt. Die Kunststoffrohrtagung richtet sich u. a. an Versorgungs- und Tiefbauunternehmen, Planer und Installateure. Neben zentralen Themen im Plenum werden zwei Workshops zu den Anwendungsbereichen Ver- und Entsorgung mit einem breitgefächerten Themenspektrum angeboten. Das Programm steht ab Mitte Mai 2003 zur Verfügung und kann beim Veranstalter angefordert werden. Telefon (02 28) 9 14 77-18.