

## > Alape <

### Sieverts zum Geschäftsführer bestellt

Henning Sieverts (30) wurde neben Andreas Dornbracht zum weiteren Geschäftsführer der Alape GmbH bestellt. Das Füh-



rungsteam der Dornbracht Tochter besteht nunmehr aus Henning Sieverts, Matthias Hagedorn (Geschäftsleitung Vertrieb und Marketing) und Dr. Volker Seltenheim (Technik und Produktion).

## > D + H <

### Kern wurde Geschäftsführer

Seit dem 1. August 2005 ist Christoph Kern neuer Geschäftsführer der D + H Rauchabzug-Lüftung GmbH Hamburg, einem Unternehmen der D + H Gruppe. Zuvor hatte der 34-jährige die Position des Marketingleiters bei der D + H Mechatronic AG inne. Die Unternehmensbereiche Marketing/Kommunikation und Produktmanagement berichten direkt an Peter Fischer, den Vorstand Vertrieb/Marketing.



## > Vitra <

### Baumann ist Produktmanager

Richard Baumann ist seit Anfang Juli 2005 neuer Produktmanager bei Vitra Bad in Kerpen. In seiner Funktion ist der 33-jährige zuständig für den Bereich Sanitärkeramik und Badmöbel sowie für die Hausmarken. Nach Ausbildung und anschließender zweijähriger Tätigkeit bei Cordes & Graefe, waren Buderus Heiztechnik, Nordwest Handel AG und Burg-Badmöbel berufliche Stationen von Baumann. Zuletzt arbeitete er im internationalen Produktmanagement von Ideal Standard.



## > Tox <

### Günther jetzt Verkaufsleiter

Detlev Günther ist seit dem 1. September 2005 neuer Verkaufsleiter Deutschland bei Tox. Der 44-jährige trat die Nachfolge von Meinolf Westhoff an, der das Unternehmen verlassen hat.



## > Möhlenhoff <

### Neue Vertriebs- und Verkaufsleitung

Möhlenhoff hat die Vertriebs- und Verkaufsleitung im Bereich SHK-Großhandel mit Ulrich Trattman (45) und Jörg Bergmann (34) neu besetzt. Trattman wird als Vertriebsleiter neben der Marktbetreuung den Aufbau eines flächendeckenden Industriervertreternetzes in Deutschland und den internationalen Aufbau von Vertriebspartnern in den Mittelpunkt seiner Arbeit stellen. Zuletzt war er Marketingleiter bei der Stefan Nau GmbH.

Neuer Verkaufsleiter für Heizungsgroßhandelsprodukte und zuständig für Kundenbetreuung in Osteuropa, ist

Jörg Bergmann. Er war bisher im Bereich Technischer Service der Möhlenhoff Wärmetechnik tätig. In seiner neuen Funktion will er den Aufbau von Vertriebspartnern in Osteuropa und der Russischen Föderation umsetzen.



Ulrich Trattman



Jörg Bergmann

## > Mein Bad <

### Mischel löst Gaedke ab

Zum 1. Oktober 2005 übernimmt Sven Mischel die Leitung der Leonberger Handwerker-Einkaufskooperation Mein Bad. Der 35-jährige tritt die Nachfolge von Ulrich Gaedke an, der die Verbundgruppe nach neunjähriger Geschäftsführertätigkeit auf eigenen Wunsch verlässt. Mischel kommt von der Georg Fischer Rohrleitungssysteme und war bis Ende 2003 Vertriebsleiter der Georg Fischer-Tochter Schwab in Pfullingen.

## Firmen + Fakten

### › BIS Walraven ‹

#### Hamm übernahm Verkaufsleitung

Stefan Hamm hat die neu geschaffene Position Verkaufsleitung Nord für BIS Walraven übernommen. Der 46-jährige kommt aus dem Bereich Maschinenbautechnik. Seine Erfahrungen in punkto Befestigungstechnik stammen aus zuletzt elf Jahren Vertrieb bei Erico.



### › BWHT ‹

#### Stather neuer Vize-Präsident



Manfred Stather, Vorsitzender des Fachverbandes SHK Baden-Württemberg, wurde von der Mitgliederversammlung des Baden-Württembergischen Handwerkstages (BWHT) zum Vizepräsidenten gewählt. Der Handwerkstag ist die Dachorganisation von Handwerkskammern und Fachverbänden.

### › Bayern ‹

#### Obermeier erhielt Bundesverdienstkreuz

Für sein langjähriges Engagement im Ehrenamt sowohl im Fachverband SHK Bayern als auch in anderen Funktionen der Berufsorganisation, der Handwerksorganisation und sonstigen Ehrenämtern erhielt Landesinnungsmeister Werner Obermeier das Bundesverdienstkreuz am Bande. Neben dem bayerischen Staatsminister Dr. Otto Wiesheu würdigte Fachverbands-Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Schwarz Obermeiers Verdienste wie folgt: „Durch sein langjähriges Wirken in der SHK-Berufsorganisation, u. a. 15 Jahre als Landesinnungsmeister und mehr als zehn Jahre als Vizepräsident des ZVSHK, hat Obermeier weit über unsere Branche hinaus Maßstäbe gesetzt und viele Dinge vorangebracht. Hierauf kann er zu Recht stolz sein! Für seinen unermüdlichen Einsatz im Ehrenamt gebührt ihm sowie seiner Familie, die ihn stets unterstützt hat, unser besonderer Dank!“



### › Johnson Controls ‹

#### Zusammenschluss mit York

Johnson Controls und York International Corporation haben bekannt gegeben, dass Johnson Controls York erwerben wird. Damit wird York, mit einem geschätzten Umsatz von knapp 5 Milliarden Dollar, Teil der knapp 6 Milliarden Dollar starken Controls Group der Johnson Controls. Man rechnet damit, dass der Zusammenschluss der Controls Group mit York die Wachstumsrate von Johnson Controls im weltweit 200 Milliarden Dollar starken Markt für Gebäudetechnik weiter verstärken wird. Für das Geschäftsjahr 2005 rechnet Johnson Controls mit einem Konzernumsatz aus laufenden Aktivitäten von knapp 28 Milliarden Dollar, einschließlich der Geschäftsbereiche für Automobilsitze/Interieurs und Batterien. Im Rahmen der endgültigen Vereinbarung, die vom Vorstand beider Gesellschaften genehmigt wurde, wird Johnson Controls York in einer reinen Bartransaktion kaufen. Der Gesamtwert der Transaktion unter Übernahme von ca. 800 Millionen Dollar Verbindlichkeiten wird auf ca. 3,2 Milliarden Dollar geschätzt. Johnson Controls will die Transaktion über kurz- und langfristige Darlehen finanzieren.

### › Trane ‹

#### Klima-Technisches Büro übernommen

Die Trane Deutschland GmbH, deutsche Konzerntochter der American Standard Company, hat zum 1. Juli 2005 die Gesellschafteranteile der Trane Klima-Technisches Büro Nürnberg GmbH übernommen. Das 13 Mitarbeiter starke Unternehmen soll seine Arbeit als eigenständige Gesellschaft unter gleicher Fir-

mierung in Nürnberg fortführen. Das Büro leitet Jürgen Ziegast, dem Frank Ziegast als Verkaufs- und Service-Leiter zur Seite steht. Trane ist ein international tätiger Hersteller von Lüftungs- und Klimaanlage sowie Gebäudeleitsystemen für Bürogebäude, Hotels, öffentliche Einrichtungen und Industrieanlagen.

### › Messe Frankfurt ‹

#### Höherer Umsatz mehr Gewinn

Die Messe Frankfurt konnte nach eigenen Angaben im Geschäftsjahr 2004 ihren Umsatz von 353 Millionen auf 364 Millionen Euro steigern. „Das wachsende Auslandsgeschäft hat mit einem Anteil von 20 % am Konzernumsatz entscheidend zu dieser Steigerung beigetragen“, erklärte Michael von Zitzewitz, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe Frankfurt. Seit 1999 hat sich das Auslandsgeschäft auf inzwischen rund 74 Millionen Euro verdreifacht (2003: 56,2 Millionen Euro). Noch stärker als der Umsatz verbesserte sich das Ergebnis. Es stieg um 44 % auf rund 33,5 Millionen Euro (2003: 23 Millionen Euro). Das operative Ergebnis (EBITDA) erreichte mit 95 Millionen Euro (2003: 71 Millionen Euro) einen neuen Höchstwert. Die operative Umsatzmarge auf EBITDA-Basis war mit 26 % entsprechend hoch. Der Konzern-Jahresüberschuss beträgt durch die Ergebnisverbesserung und geringfügig höhere Steuern mehr als 19 Millionen Euro (2003: 10 Millionen Euro).

## › Hewing ‹

### Produktionskapazitäten aufgestockt

Hewing hat Ende Mai 2005 seine sechste Fertigungslinie für MT-Verbundrohre in Betrieb genommen. Damit steigt die Produktionskapazität ein Jahr nach Einrichtung der fünften Anlage auf über 40 Millionen Meter dieses Rohrtyps. Grund für die erneute Investition ist nach Unternehmensangaben die steigende Nachfrage in den Exportmärkten nach hochwertigen Kunststoffrohren. Bei der neu in Betrieb genommenen Linie, auf der MT-Verbundrohre in Dimensionen von 16 und 20 mm entstehen, wird erstmals ein neues Wicklerkonzept eingesetzt: Das vollautomatische Wickeln der Rohringbunde erfolgt nicht vertikal, sondern horizontal. Auf der neuen Fertigungslinie sind mit diesem Wickeltyp je nach Ringbündlänge Liniengeschwindigkeiten von bis zu 50 m pro Minute realisierbar. Zu-



**Will mehr Marktanteile für MT-Verbundrohre gewinnen: Hewing-Vertriebsleiter Herbert Oßendorf**

dem werden drei weitere Linien mit diesem Wickeltyp ausgestattet, so dass bei Hewing zukünftig alle sechs MT-Fertigungslinien mit vollautomatischen Rohrwicklern ausgestattet sind.

## › Airflow ‹

### Unternehmensbereich veräußert

Die Airflow Developments Ltd., England veräußerte ihren Bereich Lufttechnische Messgeräte an die Firma von TSI Inc. Das Unternehmen TSI hat seinen Hauptsitz in Minnesota – USA und ist nach eigenen Angaben weltweit führend in dem Bereich technischer Messinstrumente. Laut Aussage von Werner Ruß, Geschäftsführer der Airflow Lufttechnik GmbH Rheinbach, wird diese Umstrukturierung keinen Einfluss auf die Produktpalette in Deutschland haben. Alle Airflow-Messgeräte sollen auch weiterhin bei Airflow Lufttechnik bezogen werden können. Dies gelte auch für Messgeräte im Bereich Arbeitsschutz, Radial-Ventilatoren, Lüftungsgeräte mit Wärmerückgewinnung und Icon-Kleinraumlüfter für Küche und Bad.

# Firmen + Fakten

## › Nau ‹

### Unterstützung für SHK-Betriebe

Nau bietet einen Komplett-Einbauservice für sein Regenwasser-Speichersystem Blue Rain an. Das Moosburger Unternehmen liefert den Kugeltank aus GFK direkt beim Endkunden an, übernimmt den Erd-aushub, bringt den Tank ein und nimmt den Aushub mit. Nach Unternehmensangaben dauert dies in der Regel rund fünf Stun-

den, dann kann der Installateur den Tank zur Hauswassernutzung oder Gartenbewässerung anschließen.

Weitere Infos gibt es bei Nau, Telefon (0 87 62) 92-0, Telefax (0 87 62) 34 70 und unter [www.nau-gmbh.de](http://www.nau-gmbh.de)

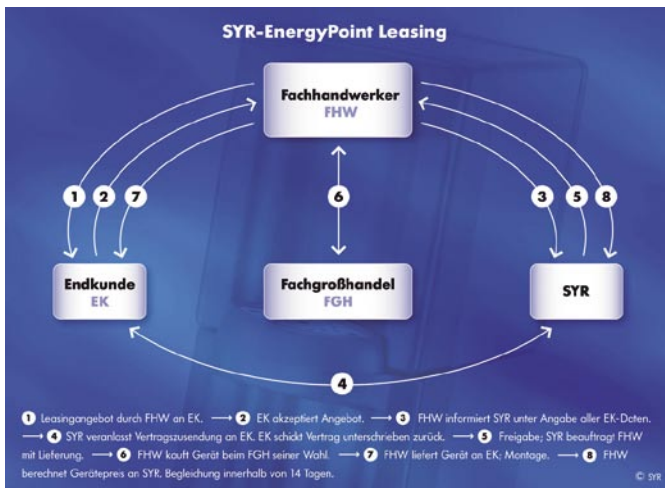


Für sein Regenwasser-Speichersystem Blue Rain bietet Nau einen Komplett-Einbauservice an

## › Lüftungstechnik ‹

### Ü-Zeichen als Qualitäts-Indiz

Technische Produkte, wie beispielsweise Lüftungsgeräte, müssen zusätzlich zur CE-Kennzeichnung eine allgemeine bauaufsichtliche Zulassung vorweisen können. Sie bildet den Verwendbarkeitsnachweis für bauordnungsrechtliche Anforderungen an derartige Geräte, die nicht von der CE-Kennzeichnung erfasst sind. Bei Lüftungsgeräten besteht solche Anforderung an Hygiene, Gesundheit, Umweltschutz, Energieeinsparung und Wärmeschutz. Das Ü-Zeichen steht für die Übereinstimmung des Erzeugers mit der allgemeinen bauaufsichtlichen Zulassung. Dabei spielt – je nach Bauprodukt – die Übereinstimmungserklärung des Herstellers (ÜH) oder ein Übereinstimmungszertifikat einer zertifizierenden Stelle (ÜZ) eine wichtige Rolle. In beiden Fällen wird eine werkseigene Produktionskontrolle verlangt. Das CE-Zeichen regelt hingegen nur das so genannte „in den Verkehr bringen“ sowie den freien Warenverkehr von Bauprodukten in Europa. Es ist kein Qualitätszeichen und bietet keine Gewähr dafür, dass Lüftungsgeräte nach der jeweiligen Landesbauordnung eingesetzt werden dürfen. Weitere Infos unter [www.dezentral.info](http://www.dezentral.info)



› Syr ‹

Prinzip des Syr-Energy-point Leasing

## Wasserspender-Leasing

Für den Wasserspender Energypoint bietet Syr ein spezielles Leasing-Programm an. Vertragspartner sind Syr und der Endkunde, der das gewünschte Gerätemodell ohne Anzahlung für mindestens 48 Monate least. Die monatlichen Leasingraten richten sich nach den Listenpreisen von Syr. Es können aber auch individuelle Preise eingesetzt werden, die der Fachhandwerker, der vom Großhandel seiner Wahl bezieht, kalkuliert. Damit die Gewährleistung während des Leasings nicht verfällt, verpflichtet sich der Nutzer, die Montage des Energypoints und die jährliche Wartung von einem Fachbetrieb durchführen zu lassen. Die Montagekosten übernimmt der Endkunde, die Kosten des Geräts werden zwischen dem Fachhandwerkspartner und Syr verrechnet. Nach Ablauf der Vertragslaufzeit kann der Leasingnehmer das Gerät zu einem Restwert übernehmen, einen neuen Vertrag abschließen oder das Gerät einfach zurückgeben. Weitere Infos gibt es bei Syr, Telefon (0 21 61) 61 05-0, Telefax (0 21 61) 61 05-20 und unter [www.syr.de](http://www.syr.de)

› GaSiTec ‹

## Neues Partnerkonzept

Die Gesellschaft für Gas-Sicherheits-Technik (GaSiTec) setzt neue Schwerpunkte in ihrem Partnersystem. Deshalb hat der Verbund ein Qualitäts-Management-System mit Namen „Kundendienst SHK“ eingeführt, das sich an die QM-Norm DIN EN ISO 9001 anlehnt. Die Qualifizierung zum GaSiTec-Partner erfolgt dabei in drei Schritten: dem Vertragsabschluß, der dreimonatigen Qualifizierungsphase Technik und der dazu parallel laufenden zwölfmonatigen

Managementphase. Die Qualifizierung endet mit einem Zertifikat, das zur Vollmitgliedschaft im Verbund führt. Zudem verfügt jeder zertifizierte Partner über den Zugriff auf die Gastechnik-Informationsdatenbank für Handwerker und kann die Technik-Hotline nutzen. Ergänzt wird dieses Paket durch eine Zeitschrift, die über Neuigkeiten der Gas-Sicherheit informiert. Darüber hinaus stehen jedem technische Systeme, professionelles Equipment sowie umfassende Organisations-Hilfsmittel zur Verfügung. Weitere Infos gibt es per Telefon (0 23 02) 93 69 60 und unter [www.gasitec.de](http://www.gasitec.de)



Die Einführung des Qualitäts-Management-Systems erfolgt durch Fachtrainer vor Ort

# Firmen + Fakten

## › Ingenieurausbildung ‹

### Professoren warnen vor Schwächung

Der Arbeitskreis der Professoren für Heiztechnik der Fachhochschulen Deutschlands sprach sich auf seiner Jahrestagung Anfang Juni 2005 gegen eine Schwächung der Heizungstechnik-Ausbildung an Fachhochschulen aus. Hintergrund ist der so genannte Bologna-Beschluss der Europäischen Union: Ab 2010 sollen die international anerkannten Bachelor- und Master-Studiengänge den Diplomstudiengang ablösen. Die Überlegungen gehen in Deutschland dahin, dass Fachhochschulen in Zukunft überwiegend kürzere Bachelor-Studiengänge anbieten sollen. Nur noch einzelne Fachhochschulen wer-

**Der Arbeitskreis Heiztechnik der Fachhochschul-Professoren tagte im Juni im Junkers-Trainingszentrum in Wernau**



den den zehensemestrigen Diplomstudiengang ermöglichen. Der Arbeitskreis sprach sich gleichzeitig gegen eine Vereinheitlichung der Lehre bei einer geplanten Umsetzung der Beschlüsse aus. Erstrebenswert sei vielmehr eine Vielfalt der Studiengänge mit unterschiedlichen inhaltlichen Schwerpunktsetzungen und Vertiefungen in den einzelnen Hochschulen.

## › Schornsteinfegerhandwerk ‹

### 1,3 Millionen Mängel festgestellt

Im Rahmen der Bundes-Immissionsschutzverordnung (1. BImSchV) hat das Schornsteinfegerhandwerk im vergangenen Jahr etwa 14,9 Millionen Öl- und Gasfeuerstätten überprüft. Rund 3,2 % der Gasheizungen und etwa 4,8 % der Ölheizungen überschritten dabei die gesetzlich zulässigen Grenzwerte für den Abgasverlust. Darüber hinaus stellten die Schornsteinfeger bei 2,2 % der ölbetriebenen Feuerstätten einen zu hohen Rußausstoß fest und notierten 1,3 Millionen nicht näher bezeichnete Mängel.



**Gefahr durch Wasser im Keller: Die Aktion Rückstau-Schutz informiert**

› Kessel ‹

## Aufklärungskampagne gestartet

Kessel hat eine Aktion Rückstau-Schutz ins Leben gerufen, dessen Ziel es ist, Handwerk, Handel, Planer und Bauherrschaft über die Gefahr von Rückstau aufzuklären und aufzuzeigen, wie man sich davor schützen kann. Dazu gehören eine Schulungsoffensive und die Medienarbeit in der Fach- und Endverbraucherpresse. Darüber hinaus erhalten Handwerkspartner ein Kommunikationspaket, in dem ein PR-Paket für die Öffentlichkeitsarbeit vor Ort, ein Verkaufsleitfaden für die tägliche Praxis sowie spezielle Broschüren für Bauherren enthalten sind. Planern und Kommunen bietet Kessel die 16-seitige Informationsbroschüre „Gefahr durch Rückstau“ und die Broschüre „Ratgeber Entwässerung“ an. Für den Handel hat Kessel ein spezielles Kommunikationspaket entwickelt. Außerdem sollen Bauherren mit Fachbeiträgen in den Medien aus dem Bereich Bauen und Wohnen informiert und zum Fachhandwerk hingeführt werden. Die Initiative wird abgerundet durch ein Schulungspaket, das neben Seminar-, Lehrer- und Schülerbroschüren auch Beamer-Präsentationen und Lehrfilme enthält. Weitere Infos gibt es bei Kessel, Telefon (0 84 56) 2 70, Telefax (0 84 56) 2 71 02.

› Schell ‹

## Verkaufsförderung

Zur Markteinführung von „Schellomat Edition“ und „Schellomat Basic“ fürs WC und Urinal unterstützt Schell seine Großhandels- und Fachhandwerkspartner bei der aktiven Marktbearbeitung mit drei Verkaufs-Displays: „Chance I“ enthält vier WC-Spüler Schellomat Basic, „Chance II“ zeigt vier Urinal-Druckspüler Schellomat Basic und „Chance

III“ ist mit zwei WC- und zwei Urinal-Druckspülern der Designproduktlinie Schellomat Edition ausgestattet. Jedem der drei Starterpakete liegen außerdem 20 Prospekte im Mitnahmeformat bei. Ein Präsent in Form eines Schell-Handtuchs, eines Schell-T-Shirts oder Schell-Polo-Shirts ergänzt jedes Starterpaket. Weitere Infos gibt es bei Schell, Telefon (0 27 61) 8 92-0, Telefax (0 27 61) 8 92-1 99 sowie per E-Mail unter [info@schell-armaturen.de](mailto:info@schell-armaturen.de)



**Verkaufs-Display Chance I der Schell Verkaufsförderung**

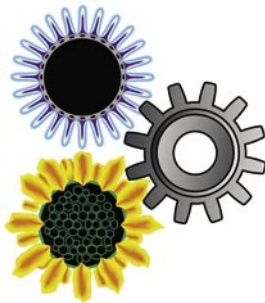
# Firmen + Fakten

## > ASUE <

### Innovationspreis der deutschen Gaswirtschaft

Die Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch (ASUE) lobt den „Innovationspreis der deutschen Gaswirtschaft 2006“ aus. Vergeben wird der Preis in der Kategorie „Planung, Forschung und Entwicklung“ und gemeinsam mit dem AD-AC Allgemeiner Deutscher Automobilclub in der Kategorie „Für umweltschonende Mobilität: Erdgas im Verkehr“. Schirmherren sind der BGW Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft und der DVGW Deutsche Vereinigung des Gas- und Wasserfaches. Die Gesamtpreissumme beträgt 50 000 Euro. Einsendeschluss für Bewerbungen ist der 30. November 2005. Weitere Infos gibt es bei der ASUE, Telefon (06 31) 3 60 90-70, Telefax (06 31) 3 60 90-71 und unter [www.asue.de](http://www.asue.de)

**INNOVATIONSPREIS  
DER DEUTSCHEN  
GASWIRTSCHAFT  
2006**



## > Keramag <

### Vermarktungsaktion

Keramag hat ein Maßnahmenpaket zur Unterstützung von Sanitär-Großhandel und -Handwerk bei der Vermarktung der Serie „Renova Nr. 1“ gestartet. Im Mittelpunkt dieser Aktion stehen Programmergänzungen, die unter dem Zusatz „Plan“ Keramikobjekte im rechteckigen Trend-Design umfassen. Das Aktionspaket bietet Informationen, Werbe-, Planungs- und Beratungshilfen sowie Verkaufsfolder. Unterschiedliche Florpost-Versionen sind als Beilage zu Angeboten und Rechnungen gedacht. Zudem weisen in den Abhollägern des Großhandels spezielle Poster auf sofortige Verfügbarkeit der Produkte hin. Für Badausstellungen und Einzelhandelsgeschäfte wurden Thekenaufsteller mit Endgebraucher-Flyern



**Bei der Keramag Vermarktungsaktion steht das neue Programm „Renova Nr. 1 Plan“ im Mittelpunkt**

entwickelt. Möbelmuster zeigen die Variantenvielfalt des Möbelprogramms auf. Abgerundet wird das Vermarktungspaket durch ein Werbekonzept mit Aktionsideen und Textvorschlägen für Direct-Mailings, Kundenansprache per E-Mail, Homepage-Gestaltung und Pressearbeit. Weitere Infos bei Keramag, Tel. (0 21 02) 9 16-2 41 und unter [www.keramag.com](http://www.keramag.com)



## › Wolf ‹

### Niederlassung in Großbritannien

Wolf ist ab 1. Oktober 2005 mit einer Vertriebs-tochter im englischen Northwich, nahe Manchester, präsent. Die Wolf Heating UK Ltd. vertreibt wandhängende Gasheizwert- und Gasbrennwertthermen, bodenstehende Heizkessel und das komplette Lieferprogramm seiner Solartechnik. Geschäftsführer ist Steve Lauri, der bereits für andere deutsche Heiztechnik-Unternehmen in England tätig war.

## › Zehnder ‹

### Seminar-Roadshow

Die Seminarreihe „Innovative Systeme für Strahlungsheizung und -kühlung“, die Zehnder zusammen mit Oventrop und Wilo anbietet, wird im Herbst 2005 fortgeführt. Die Roadshow startet am 11. Oktober in München, geht über Linz, Inns-

bruck, Regensburg, Würzburg und Stuttgart, bis zum Abschluss-Seminar am 24. November in Emmendingen. Experten vermitteln den Seminarteilnehmern innerhalb der halbtägigen Schulungen Wissenswertes zum Thema und veranschaulichen diese Technik für behagliches Raumklima anhand konkreter Projekte. Weitere Infos gibt es bei Zehnder, Telefon (0 78 21) 5 86-0, Telefax (0 78 21) 5 86-4 11 und unter [www.zehnder-online.de](http://www.zehnder-online.de)

## › Solarmarketing ‹

### Training für Handwerker

Da Gas- und Ölpreise auf immer neue Höchststände klettern, greifen immer mehr Menschen zu Solaranlagen und energieeffizienten Bauprodukten. Die Industriefirmen machen damit inzwischen einen Umsatz in Milliardenhöhe.

Wie auch Handwerker von der wachsenden Nachfrage profitieren können, zeigt Solartrainer Dr. Klaus Heidler am 14. und 15. November 2005 im Solar Info Center Freiburg. Die Teilnehmer üben, wie man Kunden gegenüber erfolgreich argumentiert und mit gezieltem Marketing neue gewinnt. Das Praxisseminar wird aus dem Klimaschutzfonds der badenova AG finanziell gefördert. Weitere Infos unter [www.solar-consulting.de](http://www.solar-consulting.de)