

Firmen + Fakten

› Honeywell ‹

Dr. Bostel wechselt in die Geschäftsführung

Dr. Rainer Bostel, der bislang den Vertrieb Haustechnik bei Honeywell leitete, wechselte zum 1. August 2006 in die Geschäftsführung. In seiner neuen Position als Geschäftsführer für den Produktbereich Heizungstechnik, zeichnet der 47-Jährige künftig für Marketing und Entwicklung sowie für die Vermarktung der Heizungstechnik-Produkte in Europa, im Mittleren Osten und in Afrika verantwortlich. Sein Vorgänger, Dr. Adriano Motta, verabschiedete sich in den Ruhestand. Die Nachfolge Bostels in der Vertriebsleitung übernahm Roland Schweikardt (45).



› Fränkische ‹

Nur noch mit einem Geschäftsführer

Die Fränkischen Rohrwerke haben seit dem 1. September 2006 eine veränderte Geschäftsstruktur. Otto Kirchner (53) übernahm sämtliche Geschäftsanteile und führt fortan das Unternehmen als geschäftsführender Alleingesellschafter. Davor besaßen Otto Kirchners Cousin Helmut Kirchner (59) und zehn weitere Familienangehörige



Gesellschafteranteil an den Fränkischen. Helmut Kirchner, seit 26 Jahren geschäftsführender Gesellschafter, schied zum 31. August aus dem Unternehmen aus.

› Wilo ‹

Dr. Stein ist neuer Aufsichtsratschef

Dr. Heinz-Gerd Stein wurde zum neuen Vorsitzenden des Aufsichtsrates der Wilo AG, Dortmund, bestellt. Der 65-Jährige übernimmt das Amt von Prof. Dr. Rudi Noppen, der nach siebenjähriger Amtszeit auf eigenen Wunsch aus dem Gremium ausgeschieden ist. Dr. Stein war bis 2002 Finanzvorstand des Thyssen-Krupp-Konzerns und ist seit Oktober 2001 Mitglied des Wilo-Aufsichtsrates. Außerdem wurde Jan Opländer (44), Sohn des Firmeneigners Dr. Jochen Opländer, als neues Mitglied in den Aufsichtsrat gewählt.



› Kessel ‹

Neue Führungsstruktur

Der bayerische Entwässerungsspezialist Kessel wird seit dem 1. September 2006 von drei Geschäftsführern geleitet: Alexander Kessel, Anton Brunner und Uwe Holzvoigt. Alexander Kessel, der bisher als Prokurist den Vertrieb verantwortete, leitet nun als Geschäftsführer die Bereiche Vertrieb und Marketing. Marketingleiter Reinhard Späth wurde zu seinem Stellvertreter ernannt.

Anton Brunner arbeitet seit dem 1. Mai für das Unternehmen und hat die Geschäftsführung Technik übernommen. Der studierte Maschinenbauer steht damit den

Abteilungen Produktion, Entwicklung, Einkauf und Qualitätsmanagement vor. Zuletzt war er als Geschäftsführer für Entwicklung und Produktion in der Kunststoff verarbeitenden Industrie tätig.

Uwe Holzvoigt begann am 1. September neu bei Kessel. Als Geschäftsführer des Verwaltungsbereichs kümmert sich der Diplom-Betriebswirt um die Abteilungen Rechnungswesen, EDV, Controlling und Personalwesen. Holzvoigt war zuvor Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens im Bereich Heizung, Lüftung und Sanitär.



Die neue Kessel-Geschäftsführung (v. l.): Uwe Holzvoigt, Alexander Kessel und Anton Brunner

› Schulte ‹

Finanzinvestor steigt ein

Die Essener Schulte GmbH konnte einen Finanzinvestor für die weitere Expansion in Deutschland gewinnen. Wie das Management der Gesellschaft bekannt gab, mündete die im November letzten Jahres begonnene Zusammenarbeit mit dem Londoner Finanzunternehmen Avenue Capital Group in eine Kapitalerhöhung von rund 21 Millionen Euro.

Der Aufsichtsrat unter dem Vorsitz von Carl-Thomas Epping wird um zwei Vertreter der Avenue Capital Group ergänzt. Im Zuge der Kapitalerhöhung haben sich auch die Mehrheitsverhält-

nisse der Anteilseigner verändert. So ist die Avenue Capital Group mehrheitlich nun beteiligt.

Mit einem Umsatz von ca. 500 Millionen Euro und durchschnittlich 1700 Beschäftigten zählt Schulte sich nach eigenen Angaben zu den größten Unternehmen seiner Branche.

Die 1995 gegründete Avenue Capital Group mit Sitz in New York verwaltet mit mehr als 150 Mitarbeitern ein Vermögen von rund 10 Milliarden US-Dollar. Das weltweit tätige Investmentunternehmen ist mit Niederlassungen in den USA, Europa und Asien vertreten.

› Rosenberg ‹

Rox Lufttechnik umfirmiert

Zum 1. August 2006 übernahm die Rosenberg Ventilatoren GmbH, mit Stammsitz in Künzelsau-Gaisbach, die Rox Lufttechnik. Nach erfolgter Umfirmierung startete das Unternehmen jetzt neu als Rox Klimatechnik GmbH. Die Rosenberg Group will das neue Unternehmen tatkräftig unterstützen, um weiterhin die Rox-Produktpalette am Markt zu erhalten und zu erweitern.

› MKW ‹

18,9 % Umsatzplus

Der österreichische WC-Sitz Hersteller MKW konnte nach eigenen Angaben mit 805 000 erzeugten WC-Sitzen seinen Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr um 18,9 % auf 13 Millionen Euro steigern. Zu diesem Zuwachs habe vor allem das OEM Geschäft und der Export nach Irland, Dänemark und den osteuropäischen Ländern beigetragen. Derzeit liegt der Exportanteil bei 49 %, rund 33 % mehr wie im Vorjahr. Für das kommende Wirtschaftsjahr rechnet die Geschäftsführung mit weiterem Wachstum.

› Elco ‹

Niederlassung in Freiburg eröffnet

Zusätzlich zu seinen 15 bundesweiten Standorten eröffnete Elco am 28. Juli 2006 einen weiteren Stützpunkt in Freiburg. Im neuen Regionalbüro sind zwölf Mitarbeiter unter der Leitung von Uwe Stern beschäftigt. Stern war bislang bei Elco als Leiter eines Serviceteams tätig.

› Hansgrohe ‹

Plagiatzerstörung am Stuttgarter Flughafen

In einer gemeinsamen öffentlichen Aktion vernichteten das Zollamt Stuttgart-Flughafen und Hansgrohe Dutzende von Brausenkopien aus China. Zollnern war bei einer Kontrolle der Lieferung die Ähnlichkeit der Importware mit Raindance AIR Handbrausen des Schwarzwälder Armaturen- und Brausenherstellers aufgefallen. Eine Überprüfung ergab, dass die Lieferung aus dem „Reich der Mitte“ tatsächlich Schutzrechte verletzt, die Hansgrohe für das Produkt Raindance AIR angemeldet hatte.



Das Zollamt Stuttgart-Flughafen und Hansgrohe vernichteten Brausenkopien aus China. Vorstandsmitglied Richard Grohe (l.) präsentiert die zerstörten Raubkopien

› Tox ‹

Neue Hausanschrift

Am 25. August 2006 hat das Tox-Dübel-Werk R. W. Heckhausen seinen bisherigen Standort am Bodensee verlassen und ist in das ca. 40 km entfernte Krauchenwies-Ablach gezogen. Die neue Hausanschrift lautet:
*Tox-Dübel-Werk
 R. W. Heckhausen
 GmbH & Co. KG
 Brunnenstraße 31
 72505 Krauchenwies-Ablach
 Telefon (0 75 76) 92 95-0
 Telefax (0 75 76) 92 95-1 90*

Die Vaillant Group hat in Russland und in der Ukraine neue Tochtergesellschaften gegründet. Sie bauen in den beiden Märkten den Kundenservice und das Vertriebsnetz aus und sollen auch die Pre- und After-sales-Aktivitäten verstärken. Die Geschäftsführer der Vaillant Group, Claes Göransson und Dr. Michel Brosset begründen den Expansionskurs mit der stark wachsenden Nachfrage in den beiden Ländern nach energieeffizienten Heiztechnik-Produkten und -Systemen: „Osteuropa zählt für uns schon heute zu den wichtigsten Märkten. Im Geschäftsjahr 2005 wuchs der Umsatz dort um mehr als 16 % und wird für das laufende Geschäftsjahr in ähnlicher Größenordnung erwartet.“ Konkret trug Osteuropa 2005 mit 230 Millionen Euro (2004: 198 Millionen Euro) knapp 13 % zum Konzernumsatz bei. Das Wachstum in der Ukraine lag bei 67 % und in Russland bei 33 %.

› Vaillant Group ‹

Neue Tochterfirmen in Osteuropa



Die Geschäftsführer der Vaillant Group Dr. Michel Brosset (links) und Claes Göransson: „Osteuropa zählt für uns schon heute zu den wichtigsten Märkten“

› Dornbracht ‹

Mit Czech & Speake ins absolute Luxus-Segment

Dornbracht erweitert mit der englischen Luxus-Marke Czech & Speake sein Lizenzgeschäft um ein Komplettbad-Programm. Czech & Speake ist eine in der Interior-Designszene bekannte Exklusiv-Marke. Der erste Czech & Speake Shop wurde im Jahr 1979 in London eröffnet. Dornbracht stellt die Ressourcen für die Produktion und den weltweiten Vertrieb der Armaturen und Accessoires zur Verfügung. Für die Produktbereiche Keramik (Waschtisch, WC, Bidet), Wannen und Badmöbel arbeitet man mit Zulieferern zusammen. Die Marke Dornbracht selbst ist im Premium-Bereich positio-

niert. Seit fünf Jahren produzieren die Iserlohner zudem in Lizenz für Villeroy & Boch-Armaturen und Accessoires im Premium- und Komfort-Bereich.

„Geplant ist ein internationales Vertriebsnetz von rund 200 Czech&Speake-Facheinzelhändlern. Sie sollen Innenarchitektur bis hin zur Tapeten- und Textilauswahl umsetzen können. In Deutschland wollen wir 20 Einzelhändler gewinnen“, beschreibt Andreas Dornbracht die Ziele. In den Märkten mit dreistufigem Vertriebsweg soll die Belieferung über den Großhandel erfolgen.



Klassisch-traditionelles Badprogramm: Dornbracht geht mit Czech & Speake ins absolute Luxus-Segment

› Sanyo ‹

Technik-Center in München eröffnet

Die Sanyo Airconditioners Europe hat in München ein neues Technik-Center eröffnet, das die Verkaufspartner des japanischen Herstellers in ganz Europa in Technik und Service unterstützen soll. In Deutschland liegt der Alleinvertrieb von Sanyo-Kälte- und Klimaanlage bei der Alfred Kaut GmbH & Co. mit Stammsitz in Wuppertal. Hier hat sich auch Shinichi Ito, Technical Manager des neuen Centers, in einer mehrmonatigen Tätigkeit die notwendigen Kenntnisse über die Marktsituation und die Wünsche der Kunden in Europa angeeignet.

› Chillventa statt IKK? ‹

Rechnung ohne die Industrie gemacht

Die IKK wird ab 2008 in den geraden Jahren in Stuttgart auf dem neuen Messegelände stattfinden. In den ungeraden Jahren soll unter dem Namen IKK-Building im Verbund mit der ISH/Aircontec in Frankfurt ein ergänzender Rahmen angeboten werden. So lautete sinngemäß die Pressemitteilung (SBZ 15/06) des Verbandes Deutscher Kälte-Klima-Fachbetriebe (VDKF), der bisher diese Kälte- und Klimaleitmesse, u. a. am Standort Nürnberg veranstaltet hat.

Der Wechsel des Messeplatzes erfolgte offensichtlich gegen den Willen zahlreicher Aussteller. Die erklärten nun, dass sie in Nürnberg bleiben wollen und dort alle zwei Jahre unter dem Namen Chillventa eine Branchenfachmesse ohne den VDKF durchführen wollen. Aus dem Reigen der traditionellen IKK-Aussteller hat sich hierzu der „Ausstellerkreis Chillventa Nürnberg“ gebildet. Dem sind u. a. auch die handwerkliche Interessenvertretung, der Bundesinnungsverband des Kälteanlagenbauerhandwerks und das Fachinstitut Gebäude Klima beigetreten.

Der Koordinator des Chillventa-Ausstellerkreises und Daikin-Geschäftsführer Werner Rolles betonte, dass die Befürchtungen un-



begründet seien, sich 2008 zwischen zwei Fachmessen entscheiden zu müssen. „Auch wenn zwei Messen angekündigt werden, gehen wir davon aus, dass nur eine stattfinden wird – und das ist die Chillventa in Nürnberg.“

Was dies letztlich für den VDKF e.V. bedeutet ist noch nicht abzusehen. So stehen dem Verband für seine Arbeit rund 1,1 bis 1,2 Millionen Euro pro Jahr zur Verfügung. Das Geld kommt zu etwa 25 % aus Mitgliedsbeiträgen (ca. 275 000 Euro) und zu rund 70 % aus Erlösen der Fachmesse IKK. Der konsolidierte Umsatz von VDKF GmbH und VDKF e.V. betrug im Jahr 2004 rund 6,2 Millionen Euro und stammte im wesentlichen aus der verbandseigenen Fachmesse IKK.

› BAFA-Marktanreizprogramm ‹

Keine Zuschüsse mehr für Solar, Pellets & Co.

Nach Angaben des Bundesumweltministeriums (BMU) gehen beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), das Solarkollektoren, Pelletkessel und Scheitholz-Vergaserkessel aus Mitteln des Marktanreizprogramms fördert, täglich etwa 1300 neue Anträge ein. In diesem Jahr seien bereits Anträge für mehr als 160000 Investitionsvorhaben gestellt worden – 50 % mehr als im gesamten Jahr 2005 gefördert wurden. Auch die zweimalige Senkung der Fördersätze in diesem Jahr, um das Geld zu strecken, hätte die Nachfrage nicht dämpfen können. Damit sei die Kapazität erschöpft, erklärte das BMU am 14. 8. 2006.

Und es kommt noch heftiger: Da bereits jetzt schon mehr Anträge beim BAFA vorliegen, als Fördermittel zur Verfügung stehen, werden viele der Antragsteller eine Ablehnung erhalten müssen, führte das BMU weiter aus. Nicht betroffen davon seien all die Antragsteller, die schon einen Bewilligungsbescheid erhalten hätten. Deren Fördergelder würden wie bewilligt ausgezahlt.

Im Jahr 2007 werde laut BMU das Förderprogramm – ggf. zu geänderten Konditionen – fortgeführt. Bis zum Jahresende sollen Fördersätze und Förderverfahren überprüft und an die rasante Marktentwicklung angepasst werden.

› Bosch ‹

Erweitertes Serviceangebot

Bosch erweitert mit den Paketen „Service-Plus Comfort“, „Service-Plus Professional“ und „Service-Plus Finance“ sein Serviceangebot für gewerbliche Werkzeuge. Mit der Zuzahlung einer einmaligen Pauschale sind beim „Service-Plus Comfort“ drei Jahre lang sämtliche Kosten für Reparaturen, Ersatz- und Verschleißteile gedeckt. Das defekte Gerät wird abgeholt und ein Leihgerät binnen 24 Stunden ohne Berechnung zur Verfügung gestellt. Beim „Service-Plus Finance“-Angebot können individuelle Geräteausstattungen ab einem Gerätegesamtwert von 5000 Euro für eine monatliche Rate geleast werden. Das dritte Paket heißt „Service-Plus Professional“. Hierbei sind die Dienstleistungen von Bosch zusammengefasst, wie die 3-Jahres-Garantie für Geräte mit Internet-Registrierung, die defekte Werkzeuge abholt und innerhalb von fünf Tagen liefert. Zur Überbrückung werden Ersatzteile bzw. Ersatzgeräte zur Verfügung gestellt. Weitere Infos gibt es unter www.bosch-pt.com.

› Solar-Partner ‹

Stärkere Zusammenarbeit mit dem SHK-Handwerk

Der Verband der Solar-Einkaufsgemeinschaften e.V. hat sich in „Verband der Solar-Partner e.V.“ umbenannt. Die Solar-Partner sind ein Netzwerk von Heizungs- und Solarfachbetrieben, freien Solarberatern und Partnerfirmen in Bayern und Baden-Württemberg. Gemeinsames Ziel ist die 100%ige Versorgung aus erneuerbaren Energien.

Zum Firmennetzwerk gehören die Heizungs- und Solarfachbetriebe Gerold Weber-Solar-technik, System Sonne und Hartmann Energietechnik in

Baden-Württemberg sowie Zukunft Sonne und Solog in Bayern. „Künftig wollen wir noch stärker mit Partnerbetrieben aus dem Elektro- und Heizungshandwerk zusammenarbeiten“, begründet Thomas Hartmann, 1. Vorsitzender, die Umbenennung. „Der neue Name betont aber auch unsere weitere partnerschaftliche Zusammenarbeit in Einkauf, Marketing, Öffentlichkeitsarbeit, Schulung und technischer Weiterentwicklung.“ Weitere Informationen unter www.solar-partner.de

› Sanco ‹

Erstes Aktions-Kupferschild überreicht

Nach dem Start der „Sanco Meistertreue“-Aktion von Wieland und KME zum 25-jährigen Markenjubiläum wurde der erste SHK-Fachhandwerksbetrieb ausgezeichnet.

Helmut und Günter Wissmann, Geschäftsführer der Wissmann GmbH Sanitär- und Heizungsbau in Kronberg erhielten von KME ein Kupferschild für ihr Firmengebäude überreicht.



Übergabe des „Sanco-Meisterreue-Schildes“ (v. l.):
Günter Wissmann, Helmut Wissmann und KME-
Außendienstmitarbeiter Siegfried Piecha

› Renexpo ‹

Bundeskongress Wärmepumpen in der Anwendung

Das Thema Wärmepumpe ist ein Schwerpunkt auf der diesjährigen „Renexpo – internationale Fachmesse und Kongress für regenerative Energien“, die vom 28. September bis 1. Oktober 2006 in der Messe Augsburg stattfindet.

Alles Wissenswerte rund um den Themenbereich Wärmepumpe erfahren Architekten, Ingenieure, Handwerker, Energieberater etc. auf dem „2. Bundeskongress Wärmepumpen in der Anwendung – Heizungsbau mit Erfolg und Rendite“. Rahmenbedingungen, Marktentwicklung, Planung und Qualitätsmanagement sind einige der Punkte, die auf dem Kongress näher betrachtet werden.

Weitere Infos gibt es unter www.renexpo.de.

› Existenzgründung ‹

Neue Zuschussregelung

Zum 1. August 2006 ist ein neuer Gründungszuschuss in Kraft getreten, der die bisherigen Instrumente Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss („Ich-AG“) zusammenfasst. Demnach erhalten Existenzgründer zur Sicherung des Lebensunterhaltes in der ersten Phase nach der Gründung einen Zuschuss in Höhe ihres individuellen Arbeitslosengeldes. Zur sozialen Absicherung wird in dieser Zeit zusätzlich eine Pauschale von monatlich 300 Euro gezahlt, die eine freiwillige Absicherung in den gesetzlichen Sozialversicherungen ermöglicht. In der zweiten Förderphase wird nur noch die Pauschale gezahlt. Die erste Förderphase (neun Monate) ist als Pflichtleistung und die zweite Phase (sechs

Monate) als Ermessensleistung ausgestaltet. Gefördert wird nur, wer tatsächlich arbeitslos ist. Ein direkter Übergang aus einem bestehenden Beschäftigungsverhältnis in die selbständige Erwerbstätigkeit unter Mitnahme des Zuschusses ist nicht möglich. Zudem erhalten Arbeitnehmer, die ohne wichtigen Grund selbst kündigen, für eine Karenzzeit von drei Monaten keine Förderung.

Außerdem können nur Arbeitslose gefördert werden, die noch einen Restanspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 90 Tagen haben. In einer Übergangsphase bis zum 1. November können diejenigen, die einen geringeren Restanspruch haben, mit Überbrückungsgeld gefördert werden. Für Unternehmer, die bereits mit dem Überbrückungsgeld oder dem Existenzgründungszuschuss gefördert werden, ändert sich durch die Neugestaltung nichts.

› Paradigma ‹

Technische Weiterbildung

Paradigma, Vertreter ökologischer Heizsysteme, bietet regelmäßig verschiedene Fortbildungsveranstaltungen für Monteure, Kundendienst-Techniker, aber auch Planer, Architekten und Energieberater an. Neben der Theorie gibt es auch einen gerätepraktischen Teil. Die Teilnahme ist kostenlos. Weitere Infos gibt es von Paradigma, Telefon (0 72 02) 9 22-2 65, Telefax (0 72 02) 9 22-1 98, www.paradigma.de



› Zehnder ‹

Preissenkung durch hausinterne Verchromung

Zehnder hat die Verchromung seiner Bad- und Designheizkörper nun in eigener Hand. Während früher mit externen Galvanikfirmen gearbeitet wurde, stellte das Unternehmen nach einer Testphase von externer auf interne Verchromung um. Mit der eigenen Chromanlage konnte die Produktionskapazität erhöht werden und somit für die Produkte Yucca, Universal, Janda und Toga eine Senkung der Verchromungskosten erreicht werden. Entsprechend konnte Zehnder die Bruttopreise zwischen 10 % und 40 % senken.

Bei den Badheizkörpern Yucca, Universal, Janda und Toga wurde eine Senkung der Verchromungskosten erreicht

› Interbad 2006 ‹

Spezielle Sonderschau

„Schwimmbad im 21. Jahrhundert“ heißt die Sonderschau, die vom 27. bis 30. September 2006 auf der Interbad in Düsseldorf zu sehen sein wird. In einem Themenpark mit 200 m² Aktionsfläche präsentieren Hersteller ihre Produkte und Dienstleistungen für den Bau von Schwimmbädern und Wellnessanlagen. Die Themen reichen von der Schwimmbad- und Lüftungstechnik über die Wärmedämmung und Isolierung bis hin zur individuellen Gestaltung von Pools, Dampfbädern und Erlebnisduschen sowie Sauna und Spa. Die Sonderschau hat das Ziel, Funktionsweisen und Zusammenhänge einzelner Gewerke ganzheitlich zu erklären. Begleitend hierzu gibt es ab Messebeginn eine Homepage unter www.schwimmbad21.de, die Links zu den beteiligten Firmen enthält.

› HTI ‹

Regionalforen in Ulm und Leipzig

Die Nutzung von Regenerativen Energien ist das Hauptthema von zwei Foren, die in diesem Jahr am 16. November in Ulm und am 5. Dezember in Leipzig stattfinden. Initiator und Veranstalter ist die HTI-Gruppe. Neben ausgesuchten Fachvorträgen präsentieren etwa 15 Unternehmen auf einem parallel stattfindenden Informationsforum ihr Leistungs- und Produktspektrum zu diesem Themenbereich. Die Veranstaltungen richten sich an Installateure, Bauunternehmen, Tiefbauer, Kommunen, Planer und Architekten. Weitere Infos gibt es unter www.hti-handel.de



Unter diesem Motto steht die Sonderschau auf der Interbad 2006 in Düsseldorf

› Oventrop ‹

Fachseminare 2. Halbjahr 2006

Oventrop bietet im 2. Halbjahr 2006 zwei Halbtages- und ein Tages-Seminar an. Das Fachseminar 1 beschäftigt sich mit der Berechnung von Heizungs-, Kühl- und Sanitäreanlagen und gliedert sich in drei Teile:

– Vorstellung der neuen Verfahren zur Berechnung der Norm-Heizlast DIN EN 12831.

– Präsentation der Oventrop-Software Ovplan mit Anlagenberechnung Heizung, Kühlung und Trinkwasser sowie Flächenheizung.

– Informationen zur Anwendung von Oventrop-Komponenten.

Das Fachseminar 2 zeigt Möglichkeiten auf, moderne Solarthermie und Feststoffkessel-Anbindung zu installieren oder auf Komponenten bestehender Heizungsanlagen abzustimmen.

Das Fachseminar 3 beschäftigt sich mit dem Einsatz von Regel- und Drosselventilen. Themenschwerpunkte sind die gesetzlichen Grundlagen zur System-Hydraulik durch die VOB/DIN 18380 und Energieeinsparverordnung. Weitere Infos und Anmeldeunterlagen gibt es bei Oventrop, Telefon (0 29 62) 82-0, Telefax (0 29 62) 82-4 00 und unter www.ventrop.de



Leserbriefe

Meinungen und
Kommentare oder Ihre
Baustellenbeobach-
tungen bitte möglichst
per E-Mail an
die SBZ-Redaktion
unter

leserforum
@sbz-online.de

