

■ Rapetti

Thorsten Rätzke neuer Verkaufsleiter

Thorsten Rätzke führt seit Anfang März 1997 als Verkaufsleiter Deutschland bundesweit die Geschicke der design- und qualitätsbewußten Italiener. Schon früh änderte Thorsten Rätzke seine Absicht, Architektur zu studieren und begann als gelernter Maurer seine kaufmännische



Karriere im Spenglerei- und Sanitär-Großhandel Smolka in Gießen. Eine neue Herausforderung bot sich Rätzke bei der Triton Belco AG. Dort übernahm er im Januar 1995 die Verkaufsleitung für die Region Frankfurt/Main. Ende 1996 reizte ihn die Perspektive, seine Ideen und Ziele bei einem Hersteller umzusetzen. Er nahm die Herausforderung an und wechselte zu Rapetti. Seinen Schwerpunkt sieht Thorsten Rätzke im Ausbau des Vertriebsnetzes. Das verwundert kaum, da Rapetti großen Wert auf enge Zusammenarbeit mit dem Handwerk legt.

■ IKK 97

Kälte- und Klimafachwelt in Essen

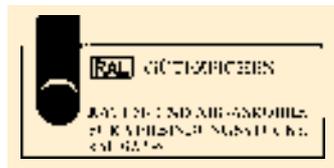
Die IKK 97, die von Donnerstag, 9., bis Samstag, 11. Oktober turnusmäßig in Essen stattfindet, ist das zentrale Messeereignis der internationalen Kälte- und Klimafachwelt. Beim jetzigen Anmeldestand von bereits 418 Direktausstellern ist davon auszugehen, daß zur Messe 97 ein Endstand von 530 Direktausstellern erreicht wird. Erwartet wer-

den in diesem Jahr erneut rund 20 000 Fachbesucher. Angebotsschwerpunkt sind Komponenten für kälte- und klimatechnische Anlagen in Gebäudetechnik, Gewerbe, Industrie und Logistik. Hinzu kommen Kühlmöbel und Kühlgeräte, anschlussfertige Aggregate, Werkzeuge und Arbeitsmittel für Montage und Service, Betriebsstoffe, Entsorgungstechnik für Kältemittel und Öle sowie umfangreiche Dienstleistungen.

■ RAL

Gütezeichen Rauch- und Abgasrohre

Für „Rauch- und Abgasrohre für Verbindungsstücke“ gibt es jetzt ein Qualitätssicherungssystem mit eigenem Gütezeichen. Die Güte- und Prüfbestimmungen gelten für die Herstellung von starren Rauch- und Abgasrohren für Verbindungsstücke, die als Rohre, Rohrknien oder Rohrbogen mit einem Nenndurchmesser < 500 mm verwendet werden. Die Gütebestimmungen sehen eine Herstellung in geschweißter und gefalzter Ausführung aus unbehandeltem, verzinktem oder feueraluminiertem Stahlblech, Edelstahlblech oder Aluminiumblech vor. Die Rohre können durch Farbauftrag oder Emaillierung oberflächenveredelt werden. Konstruktive



Neues RAL-Gütezeichen

Anforderungen und Toleranzen sind exakt festgelegt. Falzausführung, Einzugs- bzw. Muffenlänge und -durchmesser, Nenndurchmesser, Rundheit, Rohrlänge- und ausführung, Winkeltoleranz des Bogens, Verschlußausführung sowie Reini-

gungs- und Kontrolltüren an Bögen gehören zu den Parametern des Anforderungsprofils.

Die Prüfbestimmungen beinhalten Eigenüberwachung und Fremdüberwachung durch staatlich anerkannte, unabhängige Institutionen. Nur solche Rauch- und Abgasrohre, die alle Anforderungen dauernd und vollständig einhalten, erhalten das RAL-Gütezeichen der Gütegemeinschaft.

■ Buderus

Auf Wachstumskurs

Die erste Hälfte des im Oktober 1996 begonnenen Geschäftsjahres war für die Heiztechnik von Buderus erfolgreich. Bis März 1997 wurde der Umsatz um 10 Prozent auf 998 Millionen DM gesteigert. An diesem Wachstum waren die Produktgruppen Gußheizkessel, Stahlheizkessel, Wandheizkessel und auch der Handel mit Heizungszubehör beteiligt. Das Unternehmensergebnis vor Ertragssteuer erhöhte sich ebenfalls.

■ Mepa

Asbach wird Leiter Verkaufsdienst

Axel Asbach, Betriebswirt VWA, seit 1983 bei Mepa, hat die Leitung des Verkaufsdienstes bei dem Rheinbreitbacher Unternehmen übernommen. Der 36jährige verdiente seine ersten „Sporen“ als Verkaufssachbearbeiter. Als Produkt-Manager Vorwandinstallationssysteme trug er anschließend maßgeblich dazu bei, daß sich die damals völlig neue Produktgattung schnell am Markt durchsetzen konnte. 1993 übernahm er die EDV-Leitung, bevor er jetzt erneut befördert wurde.

Axel Asbach löst damit Hildegard Seeger ab (60), die als dienstälteste Mepa-Mitarbeiterin in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet wurde. Den



Juniorchef Reiner Pauli (links) und Axel Asbach, Leiter Verkaufsdienst

Aufstieg des ehemaligen Handwerksbetriebs zum modernen Fertigungsunternehmens begleitete die „Seele des Hauses“, von der sich Seniorchef Willi Pauli, wie er bei der Abschiedsfeier betonte, nur „ungern trennt“, fast von Beginn an mit. Als „Mädchen für alles“ fing Hildegard Seeger 1973 bei Mepa an. Es folgte ein Wechsel in den Verkaufsdienst des derzeit 200 Mitarbeiter zählenden Traditionsunternehmens, als dessen Leiterin Hildegard Seeger rund 1600 Kunden aus dem In- und Ausland erfolgreich betreute.

■ Erfolgreich

Aquatherm Budapest 1997

Die sechste Aquatherm Budapest fand vom 8. bis 12. April im Budapester Messezentrum in der Halle A, in den Hallen B, D und 16 sowie auf Freigelände statt. 13 230 Nettoquadratmeter wurden von 419 Direktausstellern belegt. 3536 Nettoquadratmeter davon von ausländischen Ausstellern. Die 113 ausländischen Aussteller kamen aus 13 Ländern, 508 Firmen aus 29 Ländern waren vertreten.

61 814 Besucher konnten bei der Aquatherm gezählt werden, die auch diesmal zusammen mit den Fachausstellungen Construma (Bauindustrie) und Securex (Sicherheitsschutz) im Messezentrum veranstaltet wurde.

■ MAN

Mahmens feierte 35jähriges Jubiläum

Diplom-Ingenieur Henning Mahmens feierte am 1. April sein 35jähriges Betriebsjubiläum bei der MAN B&W Diesel AG im Produktbereich Brennertechnik. Der 59jährige technische Leiter ist unter anderem für die Aufgabengebiete Kon-



Hennig Mahmens war maßgeblich an der Entwicklung des Raketenbrenners beteiligt

struktion und Fertigung bei dem Hamburger Brennerhersteller verantwortlich. Maßgeblich war der damalige Projektleiter an der Entwicklung des Raketenbrenners von MAN in Zusammenarbeit mit der Deutschen Forschungsanstalt für Luft- und Raumfahrt e.V. (DLR) beteiligt. Bis 1996 war der stellvertretende Leiter des Produktbereiches Brennertechnik auch für die Abteilung Werbung zuständig. Mahmens engagiert sich seit Jahren bei der Normenarbeit in technischen Ausschüssen. Dort pflegt er für MAN Brennertechnik nationale und internationale Branchenkontakte.

■ Lehrgang

Ratschläge gegen einen jähzornigen Chef

Für den richtigen Umgang mit Nervensägen gibt es jetzt in den Niederlanden einen eigenen Kursus. Behandelt werden die

Typen: Intrigant, Besserwisser, Kriecher, Meckerer und Wüterich. Wer zum Beispiel Ärger mit einem jähzornigen Vorgesetzten hat, bekommt von Kursleiterin Marike Verbeij den Rat, sich den Chef als stampfenden vierjährigen Jungen vorzustellen. „Dann hat man sofort keine Angst mehr vor ihm“, meint die Direktorin des Büros in Eindhoven.

■ Geberit

Familie mit Stil

Für 920 Mitarbeiter der Firma Geberit erfüllten sich Träume von einem unverhofften Geldregen, der wie ein warmer Regen auf sie niederging. Die Firma Geberit, 1874 von dem Spenglermeister Caspar Melchior Albert Gebert gegründet, entwickelte sich bis in die dritte Generation hinein überaus erfolgreich und schuf sich auch im Ausland einen Namen. Insgesamt 3400 Mitarbeiter in aller Welt spürten jetzt besagten warmen Regen. Auf ihrem Bank-

konto. Das hat damit zu tun, daß es eine vierte Generation des Unternehmens mit dem Namen Geberit nicht mehr geben wird. Die Suche nach einer Nachfolge innerhalb der Familie blieb erfolglos, und so verkauften die Brüder Klaus und Heinrich Geberit ihr Unternehmen für 1,8 Milliarden Franken an eine britische Partnergruppe.

Doch die beiden Patrons und die übrigen Familien-Aktionäre verschwanden nicht etwa lautlos von der Bildfläche. Sie beschlossen, ihren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen ein großzügiges Geschenk zu machen, einen Dankes-Bonus für 40 Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit. Dieses Dankeschön war ihnen 30 Millionen Franken wert. Gestaffelt nach Dienstjahren und Gehaltsstufe bekam jeder sein individuell errechnetes Abschiedsgeschenk. Zwischen 2000 und 30 000 Franken pro Kopf. Auch die Pensionierten wurden nicht vergessen; sie er-

hielten, im Vergleich zu ihren aktiven Kollegen, immerhin noch die Hälfte.

„Als materielles Zeichen der Dankbarkeit“, ließ die Besitzerfamilie mitteilen. Für Interviews oder gar Fernsehauftritte war sie nicht zu haben. Die Hauptpersonen, antwortete sie, seien die Mitarbeiter, nicht sie. Sprachen's und zogen sich ins Privatleben zurück. Mindestens 3400 gute Wünsche begleiteten sie.

■ **DFS** **Solarfirmen fordern mehr Unterstützung**

Die im Deutschen Fachverband Solarenergie, DFS, organisierten Solarfirmen haben auf ihrer Mitgliederversammlung die mangelhafte Ausstattung der Solarförderprogramme des Bundes und der Mehrzahl der Länder stark kritisiert. Da die für Solaranlagen zur Wassererwärmung und zur Stromerzeugung bereitgestellten Mittel die Nachfrage bei weitem nicht befriedigen,

wird das Marktwachstum der Solarbranche gehemmt und damit die Chance verpaßt, den Aufschwung der Branche zu sichern und zukunftsträchtige Arbeitsplätze zu schaffen. Das Programm des Bundeswirtschaftsministerium ist für 1997 schon vollkommen ausgebucht, für 1998 können nur noch im Bereich Solarwärme Anträge gestellt werden, die Mittel für Solarstromanlagen sind bereits heute aufgebraucht.

Die Mitglieder des DFS zogen anlässlich ihrer Hauptversammlung Bilanz für das vergangene Geschäftsjahr. Im Bereich Solarthermie, der solaren Wärmeerzeugung, konnten 1996 Zuwachsraten von 20 % erreicht werden, die solare Stromerzeugung mittels Photovoltaik konnte ebenfalls ein Plus zwischen 20 und 30 % verzeichnen. Damit setzt sich der Aufschwung der letzten Jahre kontinuierlich fort. Aufgrund des zunehmenden Interesses der Bevölkerung an um-

weltfreundlichen Energiequellen rechnet der DFS für die kommenden Jahre mit noch größeren Zuwachsraten. Der neugewählte Vorsitzende des DFS, Helmut Jäger, betont allerdings, „Voraussetzung für den weiteren Marktaufbau ist eine sinnvolle Förderpolitik. Programme, die nur einen kleinen Teil der Nachfrage befriedigen, sind kontraproduktiv, da sie den Markt begrenzen, statt ihn zu beleben“.

■ **Neuss** **4. Fachtagung Versorgungstechnik**

Handwerk und Schule – gemeinsam in die Zukunft, so lautet das Motto der vierten Bundesfachtagung Versorgungstechnik, die vom 24. bis 26. September 1997 in Neuss stattfindet. An drei Tagen werden Ausbilder, Berufsschullehrer und sonstige an der beruflichen Bildung Interessierte sich in Plenen, zahlreichen Workshops und Exkursionen konstruktiv mit der Ge-

staltung der Zukunft von Handwerk und Berufsausbildung befassen. Zum Tagesthema werden Beispiele und Erkenntnisse aus der Praxis vorgestellt. Es werden Workshops zu den unterschiedlichsten Themen angeboten. Weitere Infos zur Tagung in Neuss gibt es unter Fax (0 21 31) 92 83 50 und e-mail: kreis.neuss@neuss.de.

■ **Barth** **Tag der offenen Tür**

Vor einem Jahr hat die Barth Metall GmbH ihr neues Betriebsgebäude in Renningen bezogen. Sechs Jahre sind vergangen, seitdem die letzte Hausmesse anlässlich des 125jährigen Jubiläums durchgeführt wurde. Nun gibt es wieder einen „Tag der offenen Tür“. Am 28. und 29. Juni 1997 haben Geschäftsfreunde und Kunden Gelegenheit das neue Zentrallager mit Bürogebäude und Schulungsräumen zu besichtigen.

■ **Gasitec** **Wartung plus** **Leitungsprüfung**

Wartung von Gasgeräten bringt dem Verbraucher Wirtschaftlichkeit und Sicherheit. Aber Wartungen helfen auch, daß der Geräteinhaber alle gesetzlichen und vertraglichen Verpflichtungen erfüllt, die er im Zusammenhang mit dem Gerätebetrieb beachten muß.

Franchise-Partnerbetriebe der Gesellschaft für Gas-Sicherheits-Technik (Gasitec) bieten daher die sogenannte Prüf-Wartung an. Dabei wird nicht nur

die Feuerstätte gewartet, sondern die zugehörige Gasleitung elektronisch mit überprüft. Eine Demontage des Gaszählers ist nicht erforderlich. Der Arbeitsumfang der Prüf-Wartung ist in einem Wartungshandbuch festgeschrieben, das sowohl eine Richtlinie für den regelmäßig geschulten Gasitec-Techniker als auch eine klare Leistungsbeschreibung für den Kunden darstellt.

■ **Maico** **Zur Fußball-WW '98** **nach Paris**

Maico Ventilatoren startete mit der „ECA-Leistungsolympiade '97“ ein großangelegtes Gewinnspiel. Einsendeschluß ist der 1. November '97.

Das Gewinnspiel funktioniert folgendermaßen: Jeder Verpackung der neuen ECA 100/ECA 120-Ventilatoren sind Wertpunkte beigegepackt, d. h. jedes Gerät bedeutet einen Punkt. Diesen Punkt klebt der Installateur in ein von Maico vorbereitetes Teilnahmeheft und kann – je nach erreichter Punktzahl – tolle Preise gewinnen. So sind bereits mit 7 Punkten eine Mul-

tifunktions-Stoppuhr sicher, bei 20 Punkten winkt ein Präzisions-Quarz-Chronograph. Ganz interessant wird es für die drei Teilnehmer, die zuerst 50 Punkte erreichen; sie erhalten als „Silbermedaille“ je 2 Karten für das DFB-Pokalendspiel '98 in Berlin. Der Knüller ist jedoch der



Maico-Gewinnspiel: Die Fußball-WM lockt

erste Preis: Der Mitspieler, der zuerst ein Teilnahmeheft mit 100 eingeklebten Punkten an Maico schickt, bekommt als „Goldmedaille“ 2 Karten für das Fußball-WM-Endspiel '98 in Paris. Doch damit nicht genug: Als sportlich fairer Ausrichter bietet Maico allen Mitspielern im „Hoffnungslauf“ eine weitere Zusatzchance auf den Hauptpreis: Nach Einsendeschluß wird – unabhängig von der erreichten Punktzahl – zwei weitere Karten für das Endspiel der Fußball-WM ausgelost.

■ **StiWa** **Transportable** **Klimageräte**

Mobile Klimageräte halten nicht, was die Hersteller versprechen. In einem Test der Stiftung Warentest schnitt von 10 Geräten zu Preisen von 1600 bis 4000 Mark keins besser als „zufriedenstellend“ ab. Die getesteten Kühler sollen die Raumtemperatur in Räumen von 20 bis 25 m² um 2–3 Grad senken. Die Herstellerangaben zur Kälteleistung der Geräte waren häufig übertrieben. Im Test lagen die gemessenen Werte der meisten Geräte, auch unter optimalen Bedingungen, deutlich darunter. Lediglich zwei der Geräte kühlten „gut“.

Kritikpunkte waren ein hoher Stromverbrauch und laute Be-

triebsgeräusche. Bis auf zwei wurden alle Geräte bei der Lärmentwicklung mit „mangelhaft“ bewertet. Unter Umweltschutzgesichtspunkten bedenklich ist auch, daß viele Produzenten für die Kältemittel noch immer FCKW-Verbindungen verwenden.

■ **Flüssiggas** **Deutliche Absatz-** **steigerung**

Die 78 im Deutschen Verband Flüssiggas (DVFG) zusammengeschlossenen Energieversorgungsunternehmen ziehen für 1996 eine zufriedenstellende Bilanz. Insgesamt erzielten die Verbandsmitglieder im vergangenen Jahr einen Flüssiggas-Absatz von 2,014 Mio. t. Das entspricht gegenüber 1995 einer Steigerung um 7,8 %. Bis auf ein Exportvolumen von rund 85 200 t (+ 26,5 %) ging die gesamte Menge in den Inlandsabsatz, der um 7,1 % auf 1,929 Mio. t zulegte. Dabei übertraf die Steigerungsrate in den neuen Bundesländern mit 8,3 % (539 300 t) den Zuwachs in Westdeutschland (+ 6,7 % auf 1 390 000 t). Der Anteil der neuen Länder am gesamtdeutschen Flüssiggas-Absatz betrug 28 %.

Die ungewöhnlich hohen Zuwachsraten wurden im wesentlichen durch den witterungsabhängigen Tankgas-Absatz erzielt. Hauptursache dafür waren die Minustemperaturen im ersten Quartal und zum Jahreswechsel 1996/97. Insgesamt nahm der Tankgas-Absatz um 13,5 % auf 1,274 Mio. t zu, wodurch sich der Anteil dieses Geschäftssegments auf 66 % erhöhte. Zulegen konnte auch der Flaschengas-Absatz. Er stieg um 9,1 % auf 0,201 Mio. t und nahm damit am Inlandsabsatz einen Anteil von 10,4 % ein. Die Flüssiggas-Lieferungen in Großtanks an Industrie und Gewerbe stagnierten dagegen bei 0,289 Mio. t.

■ Grünbeck Bayerischen Qualitätspreis gewonnen

Am 22. 4. 1997 wurde der Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH durch den Staatsminister Dr. Otto Wiesheu der Bayerische Qualitätspreis für Unternehmensqualität überreicht. Jährlich werden zwölf Preise in unterschiedlichen Kategorien an Unternehmen aus Industrie und Handwerk verliehen, die im Bereich Qualitätsmanagement herausragende unternehmerische Leistungen vollbracht haben. Für die Belegschaft der Firma Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH in Höchstädt ist die Preisverleihung das Ergebnis eines langen und arbeitsreichen Weges. Schon seit den 80er Jahren, seit Grünbeck als Hersteller für Wasseraufbereitungsanlagen für Haustechnik, Schwimmbadtechnik, Industrie- und Brauchwasser sowie Abwasser, als erster Anbieter in der Branche eine zweijährige Gewährleistungsfrist anbot, gingen massive Bemühungen in der Verbesserung der Produktqualität einher.

■ Erdgas Brennwerttechnik auf dem Vormarsch

Um der Brennwerttechnik zum Durchbruch zu verhelfen, stellen Bayerngas und ihre Verbundpartner sie in den Mittelpunkt ihrer gemeinsamen Marketingaktionen 1996. Dabei sollte ein Incentive-Wettbewerb Installateure und Heizungsbauer in Südbayern motivieren, verstärkt Brennwertgeräte zu installieren – gut 1000 Fachbetriebe beteiligten sich daran. Das Ergebnis: Von rund 22 000 in Südbayern 1996 installierten Gasgeräten waren knapp 4000 Erdgas-Brennwertgeräte. Damit erreichte die Brennwerttechnik einen Marktanteil bei neuen

Gasgeräten über 18 %. Zum Vergleich: Ende 1994 waren es erst gut 4 %, 1995 rund 10 %. In einigen Städten wiesen Gas-Brennwertgeräte im vergangenen Jahr sogar einen deutlich höheren Marktanteil auf, wie z. B. in Straubing (53 %) oder Bad Tölz (49 %).

Die insgesamt 27 Gewinner des Wettbewerbs werden Anfang Mai zu einer dreitägigen Ungarn-Reise antreten. Aufgrund des großen Erfolgs wird auch 1997 ein Incentive-Wettbewerb für das Fachhandwerk in Südbayern durchgeführt.

■ Rheinzink Quality Zinc

Rheinzink hat die Qualitäts- und Gütestandards verbessert. Gemeinsam mit den Experten von TÜV Rheinland wurde ein neu-



Das neue Quality Zinc-Zeichen

er Kriterienkatalog für Bauzink erarbeitet. Unter dem Begriff „Quality Zinc“, TÜV-Prüfnummer 920-730003, wird ab sofort ein Bauzink hergestellt, das wesentlich verschärfte Qualitätsanforderungen erfüllt. Der TÜV Rheinland überprüft als unabhängig akkreditiertes Unternehmen die Erzeugnisse sechs mal im Jahr direkt an der Produktionsstätte.

■ Bündelfunk RWE/Veba und Geotek fusionierten

RWE/Veba und Geotek Communications fusionierten ihre Bündelfunktöchter Terrafon Bündelfunk sowie D.B.F. Bündelfunk und Regiotek Communications. Das neue Unternehmen Terrafon ist nach T-Mobil zweitgrößter Bündelfunkanbieter in Deutschland. Kurzfristiges Ziel ist es, die Netze der drei bis-

herigen Gesellschaften zu einem homogenen Netz zu verbinden. Schon vorher erhalten die Teilnehmer die Möglichkeit eines Roamings innerhalb der 12 A-Lizenzgebiete in den wichtigsten Wirtschaftsregionen Deutschlands. Ab 1998 will das Terrafon zusätzlich zum bestehenden analogen Netz ein digitales Bündelfunknetz aufbauen und damit das gesamte Spektrum der mobilen Daten- und Sprachdienste bereitstellen.

■ Tagung Physikalische Wasserbehandlung

Im Rahmen einer eintägigen Tagung „Physikalische Wasserbehandlung“, die das Haus der Technik am Dienstag, 30. 9. 1997, in Essen veranstaltet, wird dieses Verfahren einer umfassenden und kritischen Erörterung unterzogen. Neben einer fundierten Erläuterung des Verfahrens und der naturwissenschaftlichen Grundlagen von kompetenten Fachleuten werden ebenfalls vertragsrechtliche Aspekte aus Sicht der Fachverbände vorgetragen. Außerdem finden versicherungsrechtliche Argumente Berücksichtigung. Angesprochen werden Betriebsingenieure aller Industriezweige, Planungsingenieure und -techniker der Gebäudetechnik, Verfahrens- und Anlagentechnik, Fachleute der Abwassertechnik sowie Sachbearbeiter der Umweltschutzbehörden. Die Leitung der Veranstaltung hat Herr Dr. rer. nat. R. Wögerbauer. Referieren werden Dr. K. Johannsen, DVGW Forschungsstelle, FVSHK NRW, Dr. K. Leiter, G. Schwarting, Maitron und Dr. I. Wagner vom DVGW-Technologiezentrum. Das ausführliche Veranstaltungsprogramm gibt's unter Fax (02 01) 1 80 33 46.

■ Triton-Belco Brausekopf per Express

Mit dem Triton für Armaturen will Triton-Express dem Handwerk jetzt einen echten „Helfer in letzter Minute“ bieten. Auf 150 Seiten präsentieren sich übersichtlich Armaturen, Ausstattungen, Ablaufarmaturen, Spülkästen-Abdeckplatten, ein umfangreiches Brauseprogramm, Zubehörteile vieler namhafter Hersteller in jeweils verschiedenen Farbausführungen. Für alle in diesem Katalog aufgeführten Produkte sichert Triton-Express die Zustellung „von heute auf morgen“ mit 95%iger Lieferfähigkeit bundesweit zu. Handwerksbetriebe können den Triton für Armaturen kostenfrei direkt vom Sanitär-Schnellversender aus Hameln beziehen, Fax (0 51 51) 58 92 22.

■ Trend Deutsche Tochtergesellschaft

Die Caradon Trend Ltd., Hersteller intelligenter Gebäudeüberwachungssysteme, hat eine deutsche Tochtergesellschaft eingerichtet. Die Gründung der neuen Gesellschaft, Caradon Trend GmbH, soll eine landesweite Ausdehnung des Verkaufs von Trend-Produkten in allen Marktsektoren ermöglichen. Die Hauptniederlassung in Neu-Isenburg, Fax (0 61 02) 77 72 77, bietet Fortbildung und technische Unterstützung für ein sich ausweitendes Netz von Systemhäusern und für die steigende Anzahl der Endkunden des Trend-Systems an. Mit dem Vertrieb über Systemhäuser, also über unabhängig arbeitende Firmen, die als Zwischenhändler für Trend arbeiten, will Trend in Deutschland neue Wege gehen. Denn hierzulande ist es immer noch üblich, daß Gebäudetechnik-Systeme von ihren Herstellern konstruiert, projektiert und installiert werden. In vielen anderen Teilen Europas, vor allem

in Großbritannien und in Skandinavien, wird der Hauptanteil an intelligenten Gebäudeleittechnik-Systemen durch Systemhäuser geliefert.

Da unabhängige Systemhäuser nicht an das Produkt eines bestimmten Herstellers gebunden sind, können sie sich das geeignetste und kostengünstigste System für ein bestimmtes Gebäude aussuchen.

■ Sanitär-Akademie Kundennähe durch Fernstudium

Unabhängig von konjunkturellen Schwankungen bleibt eine konsequente Qualifizierungsoffensive auch in der Sanitärbranche ein Dauerthema, meinen Duscholux, Geberit, Grohe und Keramag. Aufgrund des im Installateurbereich ausgeprägten Zeit- und Kostendrucks ist das Instrument „Fernlehrgang“ dafür gut geeignet. Der Industriekreis setzt deshalb seine 1993 gegründete Gemeinschaftsinitiative „Fachakademie Sanitär“ ab Ende Juni 1997 mit einer neuen Staffel fort. Unter dem Titel „Marktchancen nutzen im Sanitär-Handwerk“ widmet sie sich vorrangig den kaufmännischen und verkäuferischen Aspekten einer professionellen Kundenorientierung. Themen der Lehrbriefe sind: „Marktgerichtete Angebote“, „Preisgestaltung“, „Serviceleistungen“ und „Beratung/Verkauf“. Die Komplettgebühr von 295 DM enthält neben den Lehrbriefen die Kontrolle und Bewertung der Übungssegmente durch Fachkräfte und ist zudem steuerlich voll absetzbar. Den Erfolg der sechsmonatigen, von der Staatlichen Zentralstelle für Fernun-



terricht (ZFU) bereits vorläufig zugelassenen Reihe bestätigt ein Abschlußzertifikat. Nähere Informationen gibt es bei der Fachakademie Sanitär unter Fax (0 21 51) 59 68 24. Der nachträgliche Einstieg im 3. Quartal 1997 ist möglich.

■ Haus der Technik Jubiläums-Programm

Das große Programmbuch des Hauses der Technik in Essen für das zweite Halbjahr 1997 ist erschienen und kann unter Fax (02 01) 1 80 32 69 kostenlos bestellt werden.

In diesem 1200 Seiten starken Jubiläums-Heft – das HDT wurde bereits vor 70 Jahren in Essen gegründet – finden sich viele neue und innovative Veranstaltungsthemen. Die Palette der unterschiedlichen Arbeitsgebiete ist breit gefächert und beinhaltet unter anderem Anlagentechnik, Bauwesen, Betriebswirtschaft, Elektronik/EDV, Energie- und Gebäudetechnik.

■ BHKW 4,6 Prozent an der Stromerzeugung

Ende 1996 waren rund 3300 Blockheizkraftwerke (BHKW) auf Motoren- und Gasturbinenbasis mit einer elektrischen Leistung von rund 5600 Megawatt (MW) in Betrieb. Dies geht aus Schätzungen der Fördergemeinschaft Blockheizkraftwerke hervor. Damit hätten BHKW einen Anteil von 4,6 Prozent an der deutschen Stromerzeugungskapazität erreicht. Seit 1985 habe

sich die Anzahl der BHKW mehr als versechsfacht und die installierte elektrische Leistung mehr als vervierfacht. 1996 sei die Zahl der Anlagen um 12 Prozent und die installierte elektrische Leistung um 22 Prozent gestiegen.

■ Justus Wartungsscheckheft

Marketingexperten haben errechnet, daß die Bindung vorhandener Kunden einen wesentlich geringeren Aufwand als die Gewinnung neuer Kunden erfordert. Erleichtern möchte Justus die Maßnahmen zur Kundenbindung durch ein Wartungsscheckheft. Mit diesem Serviceinstrument sollen zum einen die Kunden auf die regelmäßige Wartung aufmerksam gemacht werden. Zum anderen soll eine im Serviceheft vorhandene Checkliste den Heizungsfachmann bei der Wartungsarbeit unterstützen. Für die kontinuierliche Wartung kann der Kunde mit dem Fachbetrieb einen Vertrag abschließen, der im Wartungs-Scheckheft enthalten ist. Das Wartungs-Scheckheft liegt ab sofort den technischen Unterlagen aller Heizkessel von Justus bei und kann für bestehende Heizkesselanlagen unter Telefon (0 64 62) 92 33 51 nachbestellt werden.

Spruch der Woche

*Lebenskunst ist die Gabe,
mit dem Leben fertig
zu werden
und sich obendrein
noch darüber zu freuen*

(Joseph Wechsberg)