

■ Frankreich

Hansgrohe und Geberit gemeinsam

Geberit (Jona/Schweiz) und Hansgrohe (Schiltach/Deutschland), Armaturen und Badausstattung, führen derzeit Gespräche über eine Vertriebskooperation im Markt Frankreich. Ziel ist es, die Aktivitäten der beiden Sanitärmarken in Frankreich zu bündeln.

■ Gea Happel

Neuer Vorstand, neue Struktur

Neuer und gleichzeitig erster Bereichsvorstand des Geschäftsbereiches Lufttechnik der GEA AG ist Guido Lücker. In ihrer neuen Struktur firmiert die GEA AG



zukünftig mit insgesamt neun Geschäftsfeldern, die nach Kern-Technologien aufgeteilt sind. Daneben löst Lücker den Holding-Vorstand Uwe Lüders als Geschäftsführer der GEA Happel Klimatechnik GmbH ab. Im Geschäftsbereich der Lufttechnik sind jetzt das Kerngeschäft der GEA Happel Klimatechnik Deutschland mit Gesellschaften in fünf Ländern, der GEA Happel Österreich mit Gesellschaften in ebenfalls fünf Ländern, die LVZ a.s. in der tschechischen Republik sowie die LKH Service GmbH, Herne und alle Niederlassungen bzw. Vertriebsbüros dieser Unternehmen zusammengefaßt. Darüber hinaus zählen als unabhängige Gesellschaften die Paul Pollrich

GmbH & Comp., Mönchengladbach, die DWS Wärmesysteme GmbH, Herne, die GEA Delba-Lufttechnik GmbH, Herne und die GEA Delbag-Luftfilter GmbH, Berlin, zum neuen Geschäftsbereich. Als wesentliche Produktgruppen stellen die Unternehmen zentrale und dezentrale Klimatechnik, Luftbehandlungsanlagen, Industrieventilatoren und Luftfilter her.

Ziel der neuen Struktur, die seit dem Frühjahr 1996 etabliert wurde, ist es einen Verbund zu schaffen, der gemeinsam den europäischen Markt bearbeitet und sich auf eine einheitliche Geschäftsidee konzentriert. Die einzelnen Produktions-Standorte spezialisieren sich auf ein Haupt-Produkt.

■ Unicor

Allianz mit Uponor

Unicor, ein mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Bayern, das Kunststoffrohre produziert und vertreibt, ist zum 16. Juli eine AG geworden.

Die Unicor-Gruppe besteht aus mehr als 10 Firmen und Joint Ventures weltweit und betreibt in Deutschland fünf Produktionsstätten. Sitz des Unternehmens ist das unterfränkische Haßfurt. Die Gruppe verzeichnet einen Jahresumsatz von 200 Mio. DM mit 780 Mitarbeitern. Gegründet wurde das Unternehmen 1984 mit 15 Mitarbeitern. Die Hauptgeschäftsbereiche sind Mehrschichtverbundrohre, Fittings, Dränagesysteme, Kabelschutzrohre und Wellrohrformmaschinen sowie verwandte Komponenten.

Damit Unicor auch weiterhin expandieren kann, ist man eine strategische Allianz mit Uponor, einem langjährigen Geschäftspartner, eingegangen.

Uponor, ein internationaler Hersteller von Kunststoffrohrsystemen aus Finnland, ist mit einer Minderheitsbeteiligung von 40 % an der Unicor Holding AG be-

teiligt. Damit hat Uponor sämtliche Anteile der Familie Heuser, einer der drei Familien, in deren Besitz sich Unicor befand, erworben. Beide Unternehmen wollen aber weiterhin unabhängig bleiben.

■ Villeroy & Boch

Vertriebsdirektor Sanitär und Badausstattung

Peter von der Lippe ist seit Oktober 1996 Vertriebsdirektor des Unternehmensbereichs Sanitär und Badausstattung der Mettler. Nach Stationen im Consulting- und Marketingbereich von Unilever und L'Oréal hat von der Lippe, Diplomvolkswirt und Diplomingenieur, damit die Verantwortung für den weltweiten Vertrieb dieses Bereichs übernommen. Dabei strebt er insbesondere eine Dynamisierung der Produktionsprozesse an. Lange Produktzyklen – die



in der Sanitärbranche allgemein üblich sind – könne man sich nicht mehr leisten. Der Verbraucher zwingt dazu, schneller zu reagieren. Daher müsse man heute in der Lage sein, in kurzer Zeit neue Serien auf den Markt zu bringen.

■ Friatec

Leichtes Umsatzplus

Die Friatec AG konnte ihren Umsatz in den ersten fünf Monaten 1997 um 2 % auf 179,4 Mio. DM gegenüber dem Vorjahreszeitraum erhöhen. Der

konsolidierte Gruppenumsatz wuchs um 1 % auf 235,7 Mio. DM.

Das Ergebnis vor Ertragsteuer der Friatec-Gruppe konnte im ersten Quartal 1997 nicht mit der Umsatzsteigerung Schritt halten. Verantwortlich dafür seien die Baurezession sowie die zurückhaltende Gesamtentwicklung im Maschinenbau.

Als belastend wirkten sich auch die Markteinführung neuer Produkte sowie die weitere Internationalisierung der Gruppe aus.

Die Hauptversammlung der Friatec AG hat eine Präzisierung des Firmennamens beschlossen. So entfällt der nicht mehr zeitgemäße Zusatz „Keramik- und Kunststoffwerke“. Die neue Firmierung lautet knapp: „Friatec Aktiengesellschaft“.

■ Buderus

Belgische Vertriebsgesellschaft erworben

Die Buderus Heiztechnik GmbH, Wetzlar, hat die G. Weckx & Co. N.V. in Heverlee/Belgien erworben. Seit 40 Jahren vertreibt Weckx Buderus-Produkte, hauptsächlich bodenstehende Öl- und Gasheizkessel sowie Speicher-Wassererwärmer und Regelungen. Das Verkaufsgebiet umfaßt in Belgien die Provinz Brabant, die Region Brüssel und Teile von West- und Ostflandern.

Die Übernahme ermöglicht es Buderus, das Unternehmen als eigene Vertriebsorganisation für das komplette Buderus-Programm auszubauen. Damit setzt das Wetzlarer Unternehmen den Aufbau eigener Verkaufs- und Service-Gesellschaften in Europa konsequent fort.

Die Weckx & Co. N.V., einschließlich der mit ihr verbundenen Gesellschaft Centra Heating N.V., erzielte im Geschäftsjahr 1996 mit 18 Mitarbeitern einen Umsatz von 12 Millionen DM.

■ Aquis Vertrieb verstärkt

Seit Anfang des Jahres hat der Schweizer Hersteller von Sensorarmaturen das Vertriebsnetz mit fünf weiteren Handelsvertretungen ausgebaut. So zählen heute die Handelsvertreter Peter



Verstärkung im Aquis-Vertriebsnetz: Geschäftsführer **Andreas Wawrla** mit **Helmut Haas**, **Hubert Denne**, **Helge Herzbach**, **Hans-Georg Gröner** und **Verkaufsleiter Dieter Blettgen** (v. l.)

Lorenz in Waldenburg, Hubert Denne in Velen, Hans-Georg Gröner in Böhmenkirch, Helmut Haas in Feldkirchen und Helge W. Herzbach in Norderstedt zum neuen Verkaufsteam des Unternehmens. Sie werden sowohl die Betreuung des Großhandels als auch die Beratung von Architekten, Planern, Baubehörden und des Installateurhandwerkes übernehmen. Ebenso gehört die Objektbetreuung in den Bereichen Medizin, Gastronomie und Hotel, Lebensmittelverarbeitung und -handel sowie allen anderen Hygienebereichen zu ihren Aufgaben.

■ Erdgas Weltweit steigender Verbrauch

Nach einer in Kopenhagen vorgestellten Studie der Internationalen Gas Union (IGU) soll sich der weltweite Erdgasverbrauch im Jahr 2030 auf 4100 Milliar-

den Kubikmeter nahezu verdoppeln. Nordamerika, Europa und Nordasien werden nach der Studie die wichtigsten Gasmärkte bleiben. Auf diese Regionen sollen auch in Zukunft rund 60 Prozent des Verbrauchs entfallen. Während die IGU in den Industrieländern nur einen moderaten Anstieg des Verbrauchs vorhersagt, werden vor allem in den Ländern Afrikas und Asiens starke Zuwächse erwartet. Erdgas, so die IGU, soll jedoch auch in den Industrieländern der am stärksten wachsende Energieträger sein.

■ Mein Bad Beirat gewählt

Am 17. Juni trafen sich im schwäbischen Leonberg die Mitglieder der Sanitär-, Einkaufs- und Dienstleistungsgemeinschaft „Mein Bad“ zu ihrer ersten Mitgliederversammlung. Dabei ging es vornehmlich darum, die strategischen und programmatischen Leitlinien für die Zukunft festzulegen. Initiator und Grün-



Anlässlich der ersten Mitgliederversammlung der Sanitär-Einkaufs- und Dienstleistungsgemeinschaft Mein Bad trafen sich Badspezialisten aus ganz Deutschland in der Leonberger Zentrale

derungsmotor Ernst-Martin Schaible erläuterte den aus ganz Deutschland angereisten Mitgliedern nochmals die Grundidee der Verbundgruppe. Man wolle im dynamischen und zukunftssträchtigen Sanitärmarkt die an sich leistungskräftigen, aber im Wettbewerb mit den Großen unterlegenen, kleinen Einzelkämpfer zu einer Gemeinschaft zusammenschließen. Optimale Kompetenz-Wertschöpfung aller für alle sei das oberste Ziel der Gruppe. Vertriebsleiter Ulrich Gaedke legte noch einmal ausführlich dar, wo im Sanitärbereich die größten Ressourcen und Chancen liegen und mit welchen Instrumenten diese Felder erschlossen werden. Erstes Hauptelement ist die Gruppenpolitik, bei der die Mitglieder gemeinsam über praxisnahe Schulung oder intensiven Erfahrungsaustausch ihre Fitneß steigern. Der zweite Kernbereich besteht aus der Betriebs- und Marketingberatung durch Profis. Besondere Unterstützung erfährt das einzelne Mitglied über einen sogenannten Werbe-pool. Der dritte tragende Pfeiler besteht aus Finanzdienstleistungen: Bankverbürgte Zahlungsgarantie (Delkredere) ohne die Gefahr einer Solidarhaftung, Leasing als optimal Form sowohl der Finanzierung bei Aus-

stellungen, Fahrzeugen, EDV oder Immobilien, als auch Konsumenten-Finanzierungsmodelle zur Kundenbindung und Umsatzerhöhung stellen nur einige Bestandteile des gesamten Dienstleistungspakets dar. Schließlich stellt die konzentrierte Lieferanten-Listung mit entsprechenden Zentralab-schlüssen und optimierten Einkaufsbedingungen über ein abgestimmtes Konditions- und Bonussystem ein wesentliches Standbein gegenüber anderen, nichtorganisierten Wettbewerbern dar.

■ Düker Konzepte fürs Bad gesucht

Unter dem Thema „Die Schönheit des Nützlichen und mehr: Das Bad von morgen“ schreibt das fränkische Sanitärunternehmen Düker den Friedrich Wilhelm Düker Preis 1997 aus. Gesucht werden Visionen und Konzepte für das Bad als Kultur-, Lebens- und Erlebnisraum. Der Preis hat bewußt mehr als Design, d. h. mehr als nur Badgestaltung im Visier.

Zur Teilnahme aufgerufen sind daher kreative Vor- und Querdenker unterschiedlichster Herkunft: Nicht nur Designer und Innenarchitekten sondern auch Kultur- und Sozialwissenschaftler, Schriftsteller, Philosophen, Künstler, Psychologen, Ärzte und Physiologen sowie Studenten und Studentinnen dieser und verwandter Fachrichtungen können ihre Ideen einbringen. Der Friedrich Wilhelm Düker Preis, der mit 30 000 Mark dotiert ist, steht unter der Schirmherrschaft von Dr. Otto Wiesheu, des Bayerischen Staatsministers für Wirtschaft, Verkehr und Technologie. Für die Jury konnten namhafte Designer, Wissenschaftler und Journalisten gewonnen werden. Einsendeschluß ist der 31. Januar 1998. Die Ausschreibungsunterlagen gibt es von: Schott Relations GmbH, Richard-Wagner-Straße 10, 70184 Stuttgart, Fax: (07 11)1 64 46 11.

■ Raab Karcher **Zusammenlegung in Chemnitz**

Die Raab Karcher-Niederlassung Chemnitz und die Chemnitzer Sanitär-, Heizungs- und Stahlhandels GmbH (CSH) haben mit Wirkung zum 1. Juni 1997 ihre Aktivitäten vereinigt. Durch die Zusammenlegung in Chemnitz wollen die beiden Unternehmen die Stärken bündeln. Die CSH ist 1990 aus früheren Produktionsgenossenschaften des Klempner- und Installationshandwerks sowie einer Einkaufs- und Liefergenossenschaft des Klempner-, Installateur- und Zentralheizungsbauerhandwerks entstanden.

■ Keuco **Neue Verkaufshilfen**

Die kundengerechte Produktpräsentation gewinnt weiter an Bedeutung. Das gilt auch und gerade für die Einzelhandelsfunktion in den Ladengeschäften und Ausstellungen des Sanitär-Fachhandwerks.

Vor diesem Hintergrund hat Keuco kürzlich neue Produktdisplays für sämtliche Ausstattungs-Collections vorgestellt. Wohingegen bisherige Displays nur mit einzelnen Accessoiresartikeln bestückt waren, sind die neuen Verkaufshilfen darüber hinaus – je nach Größe – mit ein bis zwei Anwendungsfotografien ausgestattet. Durch die Kombination von jeweils mehreren Produkten mit attraktiven Anwendungsfotos werden die Vorzüge bei Funktion, Design, Qualität und Flexibilität noch besser veranschaulicht.



■ **Viega** **Walter Viegener** **wurde 75**

Am 3. August vollendete Walter Viegener sen., Mitinhaber und Geschäftsführer des Attendorner Markenherstellers Viega – Sanitär- und Heizungssysteme, sein 75. Lebensjahr. Die Bran-



Als leidenschaftlicher und innovativer Unternehmer bekannt: Walter Viegener

che kennt und schätzt ihn als einen leidenschaftlichen Unternehmer. In den fast 60 Jahren seiner beruflichen Laufbahn verstand er es, Tradition und marktgerechte Innovation erfolgreich zu verbinden. Unter seiner Mitverantwortung etablierte sich der Armaturenhersteller zum international anerkannten Systemanbieter und zur Marke Viega.

Es entstand ein neues Sortimentprofil, das den Systemgedanken bekannter Marken wie „Sanpress“, „Sanfix“, „Viegaswift“ oder „Viegatherm“ weiterentwickelte. Heute verweist Walter Viegener mit Stolz darauf, weltweit der erste Systemanbieter gewesen zu sein, der Kupferrohre mit „Profipress“-Kupferfittings auf kaltem Weg verpreßte.

Inzwischen erarbeiten 1600 Mitarbeiter den Erfolg eines praxisorientierten Vollsortiments von über 7500 Produkten. Dabei ist – wie Walter Viegener betont – die Standortdiskussion nicht das entscheidende Thema. „Mit Mut und klaren Zielen Zukunft gestalten“ lautet das Motto, unter dem er die erheblichen Investi-

tionen in die vier deutschen Viega-Werke sieht. Für den nach der Wiedervereinigung in Großheringen/Thüringen gegründeten Zweigbetrieb kämpfte er persönlich und manchmal gegen die Überreste einer kommunistischen Vergangenheit. Und auch die im Industriegebiet Attendorn-Ennest entstandenen

hochmodernen Betriebskomplexe tragen nicht zuletzt auch seine Handschrift.

Für die Zukunft wünscht sich Walter Viegener vor allem gesund zu bleiben, um weiterhin aktiv Verantwortung übernehmen zu können. Der bereits begonnene Neubau des Informationszentrum

Großheringen, das für die kommende

Zeit geplante neue Informationszentrum Attendorn-Ennest und das 100jährige Unternehmensjubiläum im Jahr 1999 werden dabei Eckpunkte sein, die den Weg des passionierten Unternehmers begleiten.

■ **Milwaukee** **3 Jahre Garantie**

Milwaukee – die Premium Werkzeug-Marke von Atlas Copco – baut Schritt für Schritt die Vertriebs- und Servicestruktur aus. Zur Zeit wird ein flächendeckendes Netz von 15 Vertragswerkstätten installiert. Die Vertragspartner verfügen über ein eigenes Ersatzteillager und führen Reparaturen und Wartungsarbeiten nach Werkvorschrift aus. Des weiteren teile das Unternehmen mit, daß es ab sofort für alle Milwaukee Werkzeuge eine auf 3 Jahre erweiterte Garantiezeit auf Material- und Konstruktionsmängel gibt.

■ **Artweger** **Öko-Audit geschafft**

Als erstes österreichisches Unternehmen der Sanitärbranche wurde Artweger, Spezialist für Duschtrennwände und Badmö-

bel, mit dem Öko-Audit nach der EMAS-Verordnung und nach ISO 14001 ausgezeichnet. Der Familienbetrieb mit Sitz im oberösterreichischen Bad Ischl hat ein Umweltmanagementsystem entsprechend den europäischen Normen aufgebaut und damit sein ökologisches Verantwortungsbewußtsein offiziell deklariert.

■ **Gemetha** **Grund zum Feiern**

Am 31. Mai beging die Gemetha Großhandel GmbH ihr 50jähriges Firmenjubiläum mit einem Tag der offenen Tür. Sanitär- und Heizungsinstallateure, Bauherren und renovierungswillige Mieter und Wohnungsbesit-

del für Sanitär-, Heizung und Klimatechnik, wurde 1947 als Einkaufs- und Liefergenossenschaft (ELG) für Handwerksmeister gegründet. 1993 zog sie ins Gewerbegebiet Hohenstücken um und nutzt dort eine Verkaufs- und Lagerfläche von 2500 m². Darüber hinaus stellt Gemetha auf rund 400 m² 40 Bäder aus.

Um sich aber auch langfristig auf dem Sanitär- und Heizungsmarkt behaupten zu können, trat das Unternehmen Ende vergangenen Jahres dem E/D/E bei. Von den Vorteilen des Gemeinschaftseinkaufs und des professionellen Dienstleistungsangebots verspricht es sich eine langfristige Stärkung seiner Wettbewerbsposition im regionalen Markt.



Gemetha setzt auf den hohen Sanierungs- und Renovierungsbedarf in Brandenburg und Umgebung

zer waren eingeladen, um sich über das Leistungsspektrum des Hauses zu informieren: über aktuelle Trends bei Badeinrichtungen, Badmöbel und Asseccoires, über die computergestützte Badplanung und über neueste technische Entwicklungen. Geschäftsführer Ralf Behrendt und seine 39 Mitarbeiter wollten sich mit der Jubiläumseinladung auch bei Kunden und Geschäftspartnern für die langjährige Zusammenarbeit bedanken. Die Gemetha GmbH, Fachgroßhan-

■ **FGK** **Immer mehr Anfragen** **zur Wohnungslüftung**

Eine ständig steigende Zahl von Anfragen zum Thema „Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung“ verzeichnet das Fachinstitut Gebäude-Klima e.V., FGK. Zu den Interessenten gehören vorrangig Endkunden und Architekten, aber auch Wohnbaugesellschaften und staatliche Hochbauämter. Das FGK sieht den maßgeblichen Grund für die Zunahme der Anfragen in der Diskussion um die bestehende, novellierte Wärmeschutzverordnung und in der ge-

planten Energieeinsparungsverordnung. Die schriftlichen und telefonischen Anfragen würden sehr deutlich zeigen, daß der Häuslesbauer mittlerweile ein großes Wissen um diese Gesamthematik vorweisen kann. Die Interessentenanfragen reichen von einfachen Informationsanforderungen bis hin zu sehr konkreten Fragestellungen zu geplanten oder bereits im Bau befindlichen Objekten. Im Hinblick auf die geplante Energieeinsparverordnung will das FGK die Informationsarbeit zu diesem Themenkomplex intensivieren.

■ **Arbeitsrecht** **Urlaubsverlängerung auf Krankenschein**

Der Trick mit der Urlaubsverlängerung per Krankmeldung ist beliebt, aber folgenreich. Hat sich ein Arbeitnehmer während seiner Auslandsferien krankschreiben lassen ohne es tatsächlich zu sein, drohen ihm die Streichung der Entgeltfortzahlung oder gar Abmahnung und Kündigung. Davor schützt auch das Attest eines ausländischen Arztes nicht, warnt der Bonner Informationsdienst „Sozialversicherungs-Berater“.

Zur Klärung des Mißbrauchsverdachts muß der Verdächtige sogar beitragen, indem er den Arzt von der Schweigepflicht entbindet. Weigert sich der Mitarbeiter, kann dies als Beweisvereitelung gesehen werden. Die Folge: Der vom Arbeitgeber verlangte Beweis für seinen Verdacht gilt in aller Regel als erbracht.

Dies geht aus Urteilen des Bundesarbeitsgerichts (zum Beispiel AZ.L 5 AZR 747/93 vom 19. 2. 1997) sowie einer Grundsatzent-

scheidung des Europäischen Gerichtshofs hervor. Dieser hatte festgestellt, daß im EU-Ausland ausgestellte Atteste nicht absolut bindend wirken.

■ **Paradigma** **Aktionspaket „Ja zu Brennwert“**

Mit einem speziell geschnürten Aktionspaket will Paradigma Ritter Energie- und Umwelttechnik, 76307 Karlsbad (Fax 0 72 07/92 21 05) den Handwer-



Das Brennwert-Aktionspaket von Paradigma befriedigt nicht nur den Informations-, sondern auch den Schokoladenhunger

kern helfen, ihre Kunden besser über den stand der Technik zu informieren. Ein speziell entwickeltes elektronisches Systemlaufbild, das den Verlauf eines modernen Heizsystems (Brennwertkessel, Solaranlagen, Speichertechnik und Wandflächenheizung) erklärungs-freundlich darstellt, ist in eine optisch ansprechende Pappsäule mit eingearbeitetem Prospektständer integriert. Dazu noch ein Brennwertkessel („Modula“ 7–21 kW) mit Design-Auschnittverkleidung, modulierender witterungsgeführter Regelung und Kesselständer. Neben Produktplakaten für den Innen- und Außenbereich gibt es noch 160 Stück Paradigma Schokolade („Ritter Sport“). Der Fachhandwerker kann das Paket zu einem Nettopreis von 3200 DM beziehen und erst ein halbes Jahr später bezahlen.

■ Kludi GGT-Prüfzeichen für Sanitärprodukte

Die Gesellschaft für Gerontechnik mbH (GGT), Iserlohn, zeichnete bis Juni 1997 fünf Armaturen und drei Systeme für Brausen, Stangen und Griffe des



Acht Kludi-Produktlinien erhielten das Prüfzeichen der GGT. Links GGT-Geschäftsführer Friedhelm Kowalski, rechts Kludi-Vertriebs- und Marketingdirektor Wolfgang Semnet

Mendener Sanitärarmaturenherstellers Kludi mit ihrem begehrten Prüfzeichen aus. „Unser Prüfverfahren liefert den Nachweis, daß ein Produkt besonders geeignet ist für ältere Menschen oder Menschen mit Handicaps“, erläuterte GGT-Geschäftsführer Friedhelm Kowalski die Aufgabe des Instituts. Das GGT-Prüfzeichen bedeute auch, daß sich die Produkte besonders leicht, sicher und selbsterklärend bedienen lassen und damit auch für jeden Nutzer Sicherheits- und Komfortvorteile böten. Mit acht Produktlinien auf einen Streich sei Kludi gegenwärtig unter den Armaturenherstellern Vorreiter auf diesem Gebiet, meinte Kowalski.

■ Langschläfer Fristgerechte Kündigung gerechtfertigt

Wer ständig zu spät kommt, braucht bald überhaupt nicht mehr zu kommen. Das sollten sich Arbeitnehmer zu Herzen nehmen, die es mit dem pünktlichen Arbeitsbeginn nicht so

genau nehmen. Nach einem Bericht des Bonner Informationsdienstes „Neues Arbeitsrecht für Vorgesetzte“ rechtfertigt nämlich wiederholtes, schuldhaft verspätetes Erscheinen eine fristgerechte Kündigung – vorausgesetzt, der Mitarbeiter wurde deshalb bereits abgemahnt.

Ein Arbeitnehmer, der morgens nicht rechtzeitig aus den Federn kommt, muß nach einem Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 27. 2. 1997 (Az.: 2 AZR 302/96) dafür sorgen, daß er den Wecker hört oder sich durch eine zuverlässige Person wecken lassen. Als letzte Rettung für bereits abgemahnte Langschläfer gaben die obersten Arbeitsrichter den Rat: Früher ins Bett gehen.

■ Denkmalpflege Kurse für Spezialisten

Das Deutsche Zentrum für Handwerk und Denkmalpflege (ZHD) bietet u. a. auch drei für die SHK-Branche interessante Kurse an.

– Der einwöchige Kurs Bauklempnerei: „Treibarbeiten in Kupfer“ vom 17. bis 21. November richtet sich an Handwerksgesellen und -meister. Er beinhaltet neben dem Treiben und Aufziehen in Kupfer- Messing- und Aluminiumblech als Vorstufe figurlichen Arbeitens die Reliefgestaltung in Grundlagen und Ausführung.

– Haustechnik: „Technische Gebäudeausrüstung in Baudenkmalern“, gegliedert in vier Blöcke, deren ersten zwei vom 13. bis 15. November 1997 und vom 2. bis 4. April 1998 stattfinden. Während der erste Seminarblock die Grundlagen von Denkmalpflege, Baugeschichte und historische Haustechnik enthält, vermittelt der zweite Block die der Bauphysik. Die Seminare richten sich in erster Linie an TGA-Ingenieure sowie Mitarbeiter von Sanierungsgesellschaften.

Informationen und Anmeldung: Zentrum für Handwerk und Denkmalpflege Propstei Johannesberg, Fax (06 61) 49 53-1 05.

■ Duscholux Schulungen für SHK- Fachhandwerker

Der SHK-Kundendienst erzeugt nach Fachhandwerker-Ansicht viel Aufwand – bei geringen Gewinnen. Daß er durchaus profitabel organisiert werden kann, zeigt ein zweitägiger, im Dezember 1997 stattfindender Workshop. Er bildet den Abschluß der Schulungsreihe „Schriesheimer Praxiskolleg“, mit der Veranstalter Duscholux übers Jahr spezielles Sanitärwissen vermittelt. Mit den vielfältigen Facetten des Verkaufs-



Das Duscholux Seminarprogramm Herbst/Winter 1997 bietet ein praxisnahes Angebot fürs SHK-Fachhandwerk

gespräches beschäftigen sich insgesamt vier weitere Trainingsangebote, eine eintägige Fachtagung hat die „Badausstellung im Fachhandwerksbetrieb“ zum Thema.

Eine spezielle Veranstaltungsmappe gibt es von D + S Sanitärprodukte GmbH, 69198 Schriesheim, Telefax (0 62 03) 6 22 30.

■ HdHT Fachforum in Berlin

Vom 15. bis 19. 10. 1997 will das Haus der Technik, Nonnendammallee 42–43, 13599 Berlin, ein Fachforum für Anbieter und Anwender der SHK-Branche sein. Hersteller werden ihre Produkte und Problemlösungen auf den Ausstellungsetagen vorstellen. Angesprochen werden vor allem Architekten, Planer, Handwerker, Eigenheimbauer, Studenten und Auszubildende der SHK-Branche.

Begleitet wird diese Ausstellung von einem spezifischen Vortragsprogramm. Außerdem steht dem Besucher eine Infothek zur Verfügung, die Produktordner zahlreicher Hersteller aller zur Haustechnik gehörenden Gewerke umfaßt. Der Eintritt ist kostenlos. Weitere Infos zur Ausstellung: Telefon (0 30) 35 48 19 69 und für Besucher: Telefon (0 30) 35 48 16 10.

■ Sanco Die fachgerechte Kupferrohr-Installation

Normen und Regelwerke verändern sich ebenso wie die Verarbeitungstechniken. Für den Fachmann ergibt sich daraus die Notwendigkeit zur ständigen Weiterbildung. Die Kupferrohr-Hersteller sind dabei behilflich und bieten auch im 2. Halbjahr 1997 ihre Fachseminare an.

Ein neuer Schwerpunkt in Theorie und Praxis sind die Cuprotherm-Heizungsrohre mit reduzierten Wanddicken nach DIN EN 1057 unter besonderer Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit.

Die Reisekosten trägt der Teilnehmer selbst, Kosten und Übernachtung und Verpflegung werden vom Veranstalter übernommen.

Weitere Informationen und Anmeldung: KM Europa Metal AG, Manfred König, Fax (05 41) 3 21 43 20 und Wieland-Werke AG, Edmund Klingler, Fax (07 31) 9 44 28 79

■ HMS Betriebswirt des Handwerks

Am 26. Januar 1998 beginnt an der Bundesfachschule für Sanitär- und Heizungstechnik Karlsruhe, Telefax (07 21) 1 33 48 99, zum elften Mal das Aufbau-seminar zum „BdH“. Innerhalb von 4 Monaten werden in 48 Seminartagen praxisorientiert und branchenbezogen Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft, Personalwirtschaft sowie Recht und Steuern unterrichtet. Zielgruppe sind Führungskräfte aus der SHK-Branche.

Durch Erweiterung ihrer betriebswirtschaftlichen Kenntnisse und durch Vermittlung von Managementwissen und Führungstechniken werden die Seminarteilnehmer befähigt, an betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten orientierte Entscheidungen zu treffen und für ihren Betrieb optimale Problemlösungen zu finden. Träger des Seminars ist das Berufsförderungswerk des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima, St. Augustin.

■ Südwärme Schulungen zur Wärmelieferung

Die Südwärme, Gesellschaft für Energielieferung mit Firmensitz in Eningen (Reutlingen) und Unterschleißheim (München) verstärkt ihr Schulungswesen. Ein spezieller Kurs widmet sich der zunehmend wichtiger werdenden Thematik Nahwärmeversorgung. Ein gestiegenes Anfragevolumen von kommunaler Seite machte es notwendig, hier ein Schulungsprogramm zu entwickeln.

Für Neueinsteiger bei der Südwärme – und solche, die es werden wollen – bietet Südwärme weitere Termine zur Teilnahme am Kurs A an. Hier werden Inhaber und Geschäftsführer unter dem Motto: „Vom Handwerksbetrieb zum Energiedienstleister“, fit gemacht für diesen Markt der Zukunft.

Auch für Planer bietet Südwärme regelmäßig Schulungsveranstaltungen. Besonders die Aspekte der Ausschreibung, der Angebotsvergleiche unter ganzheitlichen wirtschaftlichen Aspekten und die Einführung in die hierfür eigens entwickelte Software, stehen im Mittelpunkt der Schulung. Ausführliche weitere Infos sowie die komplette Terminübersicht gibt es von den Südwärme-gesellschaften unter Telefax (0 71 21) 98 79 99 oder (0 89) 32 17 07 50.

■ Maico Seminarreihe Lüftung

Auch im 2. Halbjahr '97 setzt Maico Ventilatoren seine Seminarreihe zum Thema „Lüftung“ fort. Gerade das Thema Wohnungslüftung zeigt, welcher großer Informationsbedarf in zunehmendem Maße seitens Installateuren und Innungen besteht. Bei der Vielzahl von Vorschriften, der sich ständig ändernden Rahmenbedingungen und nicht zuletzt der vielen Produktneuheiten ist eine ständige Aus- und Weiterbildung unabdingbar.

Ein Teil der Veranstaltungen findet als Intensivseminare im Schulungszentrum in Schwenningen statt, andere werden in verschiedenen Orten in Deutschland durchgeführt. Da jedoch

Zeit oft knapp und auch teuer ist, kommen die Maico-Referenten auch direkt zu den Kunden. Alles weitere per Fax (0 77 20) 69 42 63

■ Hüppe Horizontweiterung

Ab der zweiten Jahreshälfte 1997 bietet Hüppe ein deutlich erweitertes Seminarangebot. Mit seiner Hilfe sollen Mitarbeiter aus Fachhandel und -handwerk leidvoll erfahrenen Leistungsdefiziten zu Leibe rücken.



An Einsteiger im Facheinzelhandel und Mitarbeiter mit wenigen Jahren Berufserfahrung richten sich die Weiterbildungsprogramme zu den Themen „Beraten und Verkaufen“ sowie „Badplanung und Badgestaltung“. Sie umfassen je drei Seminare, die aufeinander aufgebaut und unterschiedliche Vorbildungen berücksichtigen.

Die drei Grundlagenseminare „Badplanung“ führen systematisch hin auf das „Aufbaustudium Badgestaltung“.

Für Führungskräfte und erfahrene Einzelhändler bietet Hüppe

zweitägige Intensivseminare zu den Themen „Marketing“ und „Betriebswirtschaft und Unternehmensführung“. Ausführliche Infos zum kompletten Weiterbildungsangebot gibt es per Fax (0 44 03) 6 71 00, von Hüppe.

■ GF Kurse Haustechnik

In ihren Schulungsräumen in Albershausen, bei Göppingen, bietet Georg Fischer verschiedene Möglichkeiten zur Weiterbildung im Zusammenhang mit dem Vertrieb, Planung und Verlegung von Rohrleitungssystemen.

Die Kurse im Bereich Haustechnik umfassen folgende Themen:

- Instaflex (Trinkwasserinstallationssystem)
- Radiaflex (Heizkörper-Anbindesysteme)
- Profi-Mont (Vorwandinstallationssysteme)

Die nächsten Kurse finden am 9. 10., 6. 11. und 27. 11. 1997 statt.

Weitere Informationen gibt es per Fax (0 71 61) 30 22 59.

■ Helios Kurse Lüftungstechnik

Themen-Schwerpunkte der dezentralen Helios-Kurse im 2. Halbjahr 1997 sind:

– Brandschutz und Lüftung in der TGA

– Lüftung in mehrgeschossigen Gebäuden

– Wärmerückgewinnung

Zusätzlich wird ein 2tägiger Kompakt-Kurs K3 im Werk in 78021 Villingen-Schwenningen angeboten. Weitere Infos per Fax (0 77 20) 60 61 66.