

■ WSV

Nagel zum Prokuristen ernannt

Mit Wirkung zum 27. 7. 97 wurde Joachim Nagel zum Prokuristen der Firma WSV-Wärme- und Sanitärtechnik Vertriebsgesellschaft mbH ernannt. (Vertrieb Mora Sanitärarmaturen/Pettinaroli Kugelhähne).



Seit 1977 ist Nagel als technischer Leiter, seit 1993 als Verkaufsleiter der WSV GmbH tätig.

Eine seiner Aufgaben wird es sein, die Marktanteile auch im süddeutschen Raum auszubauen und zu sichern.

■ IEZ AG

Facility Management AG gegründet

Seit Juli 1997 hat die IEZ AG die stark gewachsene strategische Geschäftseinheit Facility Management in eine neue Aktiengesellschaft ausgegliedert. Diese wird unter dem Namen speedikon Facility Management AG alle FM-Aktivitäten der IEZ AG unter der Leitung der Vorstandsmitglieder Prof. Rolf Bertzky und Dr.-Ing. Joachim Hohmann weiterführen und aus-

weiten. Das Unternehmen startet mit 50 Mitarbeitern. Ziel der neuen AG ist die Weiterentwicklung, die Schulung, der Aufbau von Facility Management-Datenbanken, die Erstellung von Pflichtenheften, Einführungsstudien und Einsparungsanalysen sowie Vertrieb der Speedikon Facility Management Software. Wie die IEZ AG hat das Unternehmen seinen Hauptsitz in Bensheim an der Bergstraße. Geschäftsstellen in Berlin, Hannover, Mülheim, Stuttgart, München und Wien sollen die Kundenbetreuung vor Ort sicherstellen.

■ Grohe

Rotter gekauft

Die Friedrich Grohe AG, Hemer, wird eine 70%ige Beteiligung an der Rotter GmbH & Co. KG, Berlin, erwerben.

Die Firma Rotter vertreibt Sanitäranlagen im öffentlich-gewerblichen Bereich. Mit ca. 50 Mio. DM Umsatz ist das seit 1933 im Familienbesitz befindliche Unternehmen ein bedeutender Faktor in diesem Spezialsegment. Die Familie Rotter bleibt an dem Unternehmen, das auch in Zukunft als Rotter GmbH & Co. KG eigenständig sein Geschäft abwickelt, beteiligt. Über den Kaufpreis für diese Beteiligung haben die Unternehmen Stillschweigen vereinbart.

■ Ebara

Vertriebsmannschaft erweitert

Die Ebara Pumpen GmbH, Dietzenbach, hat ihren Vertrieb personell verstärkt. So wurde u.a. für den Sektor Industrie/OEM die Position des Vertriebsleiters neu geschaffen und mit Hansjörg

Reinhard besetzt. Wie Geschäftsleitungsmitglied Jan Herrmann betont, ist dies nur ein Anfang. „Wir planen, unsere Produktpalette um einige äußerst interessante Produkte unserer Muttergesellschaft zu erweitern. Darum – und wegen der guten Geschäftsentwicklung – werden wir noch in diesem Jahr Innen- und Verkaufsaußendienst weiter personell verstärken.“

■ Bamberger

Mayer neuer Vertriebsleiter

Neuer Vertriebsleiter beim Badewannenhersteller Bamberger, Dautphetal, ist Gernot Mayer. Der 36jährige löst Heinrich Dreyer ab, der zum Jahresende in den Ruhestand tritt. Mayer kann auf 14 Jahre Branchenerfahrung zurückschauen. Nach dem Studium der Versorgungstechnik arbeitete er als Produktmanager und Verkaufsleiter bei Amtrol Europe. 1987 wechselte er zu Otto Heat, wo er zuletzt als Prokurist die Abteilung Vertrieb und Marketing verantwortete. In seiner neuen Position als Vertriebsleiter für Zentral-europa hat sich Mayer vor allem die Weiterentwicklung der eingeführten Marke Bamberger im Fachhandel auf die Fahnen geschrieben.

■ Enke

Beratungsdienst verstärkt

Gerhard Schön (31) ist seit dem 1. Mai 1997 als Fachberater im Außendienst für das Düsseldorfer Enke-Werk tätig. Beratungsprofi Schön sammelte in mehrjähriger Außendiensttätigkeit bereits Erfahrungen in den Bereichen Innenausbau, Schall-, Wärme- und Brandschutz. Dazu



kommen Aktivitäten im Vertrieb und der Anwendungstechnik von Produkten für die Dachdämmung

■ Weishaupt

Deutlicher Umsatzanstieg

Einen Umsatzanstieg von 8,7 % auf 456 Mio. DM konnte die Max Weishaupt GmbH, Schwendi, im Jahre 1996 verbuchen. Der konsolidierte Gruppenumsatz wuchs um 8,3 % auf 612 Mio. DM, und die Ertragslage bewegte sich auf Vorjahresniveau.

Umsatzmäßig zulegen konnte das Unternehmen sowohl im Inlands- als auch im Auslandsgeschäft um jeweils 7 %. Hohe Nachfrage gab es in den osteuropäischen Ländern sowie in China, wo Weishaupt eine Repräsentanz eingerichtet hat (Exportanteil am Gesamtumsatz: 33 %). Im Bereich der Heizsysteme (Kessel, Thermen, WW-Bereiter etc.) legte das Unternehmen um 25 % zu, wobei dieser Umsatzanstieg vor allem auf das Konto der neu eingeführten Produkte geht. So habe man im ersten Jahr der Einführung des

Spruch der Woche

*Selbstkritik ist
die Kunst, auf dem
Teppich zu bleiben,
obwohl das Parkett so
schön glänzt.*

(Peter Weck)

Brennwertgerätes einen Umsatz von fast 8 Mio. DM erreicht, hieß es. Insgesamt lag der Heizsysteme-Umsatz bei 55 Mio. DM, was einem Anteil von 12 % am Gesamtumsatz entspricht. Mit Blick auf das laufende Jahr ist Weishaupt optimistisch, den Umsatz des Vorjahres mindestens wieder erreichen zu können.

■ Uponor Minderheitsbeteiligung an Unicor Holding AG

Der internationale Hersteller für Kunststoffrohrsysteme, die finnische Uponor Gruppe, hat eine Minderheitsbeteiligung an der deutschen Firmengruppe Unicor erworben. Mit dem am 16. Juli unterzeichneten Vertrag, erwirbt Uponor 40 % des Aktienkapitals der neugegründeten Holdinggesellschaft Unicor Holding AG. Erst vor kurzem wurde die Uni-

cor Holding AG als Muttergesellschaft für die Gruppe ins Leben gerufen. Die Gründung ist Teil der Unternehmensstrategie, durch die die Basis der Anteilseigner erweitert werden soll. Die Eigentümer bekundeten ihre feste Absicht, Aktien an die Mitarbeiter zu verkaufen und in naher Zukunft an die Börse zu gehen.

Uponor und Unicor arbeiten bereits seit mehreren Jahren als Partner zusammen. Uponor verwendet für die eigene Kunststoffrohrproduktion Maschinen von Unicor und bezieht ein spezielles Leitungsrohr für ihr „Rohr im Rohr“ System.

„Die neuen Eigentumsverhältnisse werden in Zukunft die Partnerschaft und die Zusammenarbeit noch weiter festigen. Uponor wird Zugang zu neuen Rohrfertigungs-Technologien

bekommen und wichtige Impulse für die eigene Forschung und Entwicklung erhalten. Wir können damit kurzfristig unser marktführendes Warenangebot für Kunststoffrohrsysteme im Heißwasserbereich, um die führende Technologie für Mehrschichtverbundrohre erweitern. Ebenso sehen wir Synergien in den Bereichen Maschinenbau und Produktion, besonders bei den Systemen, die wir derzeit von Unicor kaufen“, erläuterte der Präsident von

Uponor Heikki Mairinoja. Beide Unternehmen werden trotz der gemeinsamen Eigentümer und der entstehenden Partnerschaft als unabhängige Unternehmen fortbestehen.

■ Fuhrpark Entscheidungshilfe für Handwerks- unternehmer

Dieser SBZ liegt die erste „Fuhrpark“-Spezialausgabe bei. Marktübersichten, praxisgerecht und handwerkspezifisch aufbereitete Hintergrundinfos, Tips, Einrichtungsvorschläge, Vergleiche, Kennzahlen und Berechnungen zu den Themen Nutzfahrzeug, Kosten, Beschaffung, Finanzierung, Recht und Steuern sowie Beschriftung stehen im Mittelpunkt unseres speziell auf Handwerksbelange abgestimmten Nutzfahrzeug-Spezials. Als Abonnent der SBZ werden Sie das Fuhrpark-Spezial demnächst regelmäßig erhalten. Einzelexemplare können zum Preis von 7,90 DM zuzüglich Versandkosten unter Fax: 07 11/6 36 72-35 angefordert werden.

■ ADA Gerwien wurde Ehrenvorsitzender

Die Mitglieder des Arbeitskreises Duschtrennungen (ADA) e.V., dem Düker, Duscholux, Hoesch, Hüppe, Kermi, Koralle und Lido angehören, wählten in ihrer letzten Versammlung Rolf Gerwien einstimmig zu ihrem Ehrenvorsitzenden.



Die Mitglieder würdigten hiermit das außerordentliche Engagement, das Gerwien als Mitgründer, langjähriger Vorsitzender und stellvertretender Vorsitzender sowie als früherer Vorsitzender und Vorstandsmitglied der VDS-Vereinigung Deutscher Sanitärwirtschaft e.V. für den ADA und die gesamte Sanitärbranche erbracht hat.

■ Interclima

Messestadt Paris lockt

Frischen Wind in die Bauwirtschaft will die Interclima vom 3. bis 8. November in Frankreich bringen. Auf dem neuen Messegelände in Paris-Nord Villepinte warten rund 1200 Aussteller aus aller Welt mit neuen Produkten und interessanten Dienstleistungen auf. Die internationale Fachmesse für Heizungs-, Klima- und Kältetechnik kann auch noch auf die Zugkraft der weltgrößten Baufachmesse Batimat pochen, die zu gleicher Zeit auf dem Expo-Gelände an der Porte de Versailles stattfindet. 1997 verzeichnet die Interclima einen erneuten Zuwachs ihrer Netto-Standfläche um 15 Prozent. Die Zahl der Aussteller wird mit 4000 angegeben. Mit der Regionalbahn RER schnell erreichbar ist das Expo-Gelände an der Porte de Versailles. Dort findet man auf der „Internationalen Fachmesse für Bauwesen und Sanierung“, Batimat, den kompletten Rest der Produkte, Maschinen und Dienste für die Bauwirtschaft. Der Batimat-Bereich Sanitär und Elektro (Espace Confort) wurde bewußt ausgliedert und zur Interclima nach Villepinte verlegt.

■ Bäderwelt

Neue Filialen

Wie die Zeitschrift „bau & heimwerker markt“ meldet, hat die Bäderwelt neue Filialen in der konkreten Planung. Genannt wurden die Standorte Bochum, Karlsruhe und Koblenz. Auf Anfrage der SBZ dementierte Bäderwelt-Geschäftsführer Gunnar Meister das Vorhaben nicht. Sehr wohl widersprach aber Thyssen-Mitarbeiter Achim Krämer den in SHK-Kreisen kursierenden Gerüchten, daß sich sein Unternehmen aus den Gemeinschaftsaktivitäten mit Bauhaus zurückziehen wolle und die Geschäftsanteile reduziert habe. Auch die Aussage, daß das Konzept im ersten Geschäftsjahr nicht den gewünschten Erfolg hatte, stimme nicht.



In Bochum, Karlsruhe und Koblenz sollen neue Bäderwelt-Filialen entstehen

Vielmehr sei man mit der Umsatzentwicklung sehr zufrieden und ist sich sicher, mit dem Badkaufhaus inklusive Montageangebot den Geschmack der Verbraucher getroffen zu haben. Bis dato war das Unternehmen trotz mehrmaliger Anfrage aber nicht in der Lage, diese vollmundigen Aussagen mit konkreten Zahlen und Fakten zu untermauern.

■ Triton-Belco

Zusammenarbeit mit Northwest beendet

Seit dem 1. Mai 1997 war die Triton-Belco AG, Hamburg, eine Gastmitgliedschaft im „Nordwest-Verband“, Hagen, eingegangen. Nach freundschaftlich geführten Gesprächen zwischen den Vorständen beider Unternehmen gab der Hamburger Bad- und Sanitärgrößhändler nunmehr bekannt, daß die Zusammenarbeit mit der Northwest-Handel AG mit Wirkung zum 30. September 1997 in gegenseitigem Einvernehmen beendet wird.

„Die Neuausrichtung unserer Unternehmensstruktur hat uns dazu veranlaßt, in unserem Kernsortiment von einer Vollmitgliedschaft Abstand zu nehmen“, erklärte Dr. Herbert Zimmermann, Sprecher des Vorstandes der Triton-Belco AG.

Die Kooperation in den Triton-Kernbereichen Sanitär, Heizung und Installation wird daher zwischen den beiden Partnern nicht weiter fortgeführt. Für die Triton-Randsortimente Werkzeuge, Baugeräte, Werkstatt- und Industriebedarf sowie Bauelemente wird jedoch eine Teilmitgliedschaft mit dem Nordwest-Verband ab dem 1. Oktober 1997 realisiert.

■ SHK

Umsatzplus und exklusive Vertriebsmodelle

Nach Angaben des Einkaufs- und Marketingverbund SHK, Ettlingen, steigerten die 350 Fachhandwerksbetriebe der SHK-Verbundgruppe ihren Außenumsatz um 12 % auf 1,34 Milliarden DM. Welches Einkaufsvolu-

men über die SHK abgewickelt wurde, verschweigt die Gruppe jedoch nach wie vor.

Ursache des Erfolges, so SHK-Geschäftsführerin Elfi Fuchs, sei die wachsende Konzentration der Gesellschafterunternehmen auf die Vertragslieferanten der Verbundgruppe sowie die hohe Inanspruchnahme der Unterstützungsleistungen in den Bereichen Vertrieb und Marketing, Werbung und Verkaufsförderung, Finanz- und Bankdienstleistungen wie auch des breiten Schulungsangebotes und der betriebswirtschaftlichen Beratung.

Um den angeschlossenen Häusern Alleinstellung in wichtigen Marktsegmenten zu ermöglichen, hat die SHK eigene Vertriebsmodelle entwickelt. Im Bereich der Wärmeversorgung bietet die Synergie-Systemtechnik eine Reihe von Innovationen gegenüber herkömmlichen Systemen. Und im Bereich der Badvermarktung wolle man ein Komplett-Badkonzept im Markt einführen, das völlig neue Maßstäbe setzen soll, so Elfi Fuchs. Auf der Grundlage präziser Vorfertigung und Vormontage sei es möglich, äußerst kundenfreundlich individuelle Badplanungen zu realisieren: Kreativ und Design orientiert umgesetzt von einem Partner, fest in Preis und Termin, mit möglichst wenig Belästigung durch Schmutz und Lärm.



Eine Umsatzsteigerung von 12 % konnte der Einkaufs- und Dienstleistungsverbund des mittelständischen Heizungs- und Sanitärfachhandwerks verbuchen

■ Axair

Luftbefeuchter auf Tour

Eine bundesweite Präsentation des innovativen Hybrid-Luftbefeuchters Condair Dual führt die Axair GmbH im September und Oktober durch.

Der „Condair Dual“ soll nach Unternehmerangaben eine völlig neue Technologie bergen, die alle bisherigen Nachteile in der adiabaten Befeuchtungstechnik eliminiert.

Die Präsentation richtet sich an Planer, Betreiber und Installateure lufttechnischer Anlagen. Informationen und Anmeldung unter Tel. (0 89) 3 26 70-1 21.

■ itb

Handwerk und Dienstleistung

Unter dem Titel „Handwerk als Leitbild für Dienstleistungsorientierung in innovativen KMU“ ist ein Forschungsprojekt des itb (Forschungsstelle im Deutschen Handwerksinstitut, Karlsruhe, Fax 07 21/9 31 03 50) angelaufen. Diesem Vorhaben liegt die Frage zugrunde, wie die Dienstleistungsfähigkeit von Handwerksbetrieben und Mikrounternehmen gesteigert und hierdurch eine nachhaltige Beschäftigungswirkung erzielt werden kann.

Hierzu werden einerseits bestehende Betriebe des Handwerks betrachtet, andererseits speziell Existenzgründungen durch Ausgründung, Übernahme oder Neugründung sowohl im handwerklichen als auch im nicht-handwerklichen Bereich.

In verschiedenen Modulen werden exemplarisch die für ein erfolgreiches Dienstleistungsangebot notwendigen Rahmenbedingungen erforscht wie z. B.:

- Kooperationen zur Beschäftigungssicherung und zur Erschließung neuer Dienstleistungsbereiche am Beispiel umfassender Energiedienstleistungen/Wärmelieferung durch das SHK-Handwerk

- Neue Dienstleistungen im Handwerk am Beispiel der Gebäudetechnik

- Erhöhung der Dienstleistungs-kompetenz durch neue Formen

der Kooperation am Beispiel des Baugewerbes

- Informationsdienstleistungen und Existenzgründung – Entstehung von Mikrounternehmen innerhalb und außerhalb des Handwerks

- Sicherung der Finanzierung von Dienstleistungsinnovation

■ Hoesch

Vierte S.I.M.B.A. Mitgliederversammlung

Neue Ideen und deren Umsetzung standen im Vordergrund der vierten Mitgliederversammlung der Sanitärinstallateure mit Badausstellung. In den Räumen des ehemaligen Rathauses in Eschweiler trafen sich 50 Mitglieder sowie Vertreter der Industrie mit Hoesch-Geschäftsführer Joachim Drewniok, dem 1. Vorsitzenden der S.I.M.B.A.s Jürgen Hornig und Andreas Dornbracht, Geschäftsführer Dornbracht und Sprecher der Förderhersteller.

Aufforderung von Jürgen Hornig zu Beginn der Tagung. Die Idee eines Wellness-Partnerkonzeptes wurde von Hoesch am ersten Tag präsentiert. Ausgangspunkt war, das Potential der Produkte noch besser hervorzuheben und den Partnern zu verdeutlichen. Außerdem beschäftigten sich die Arbeitskreise intensiv mit der Informationsgestaltung gegenüber Fachhandel und Endverbraucher.

Für einen europäischen Vergleichsmaßstab in dieser Branche sorgte der Vortrag von J. J. M. Schonbrood, der die Erfolgsgeschichte des niederländischen Pendants zur S.I.M.B.A. aufzeigte.

■ Riello

Heizsysteme ausgegliedert

Riello Bruciatori Legnago S.p.A. (R.B.L.), nach eigenen Angaben zweitgrößter Brennerhersteller weltweit, strebt die

name „Energy-Heizsysteme“ bisher ebenfalls der Riello GmbH zugehörig, übernimmt zum 1. 9. 1997 die Firma Artex Global GmbH – ein deutsches Handelshaus mit Spezialisierung auf Heizsysteme.

Beide Unternehmen wollen die bewährten vorhandenen Vertriebsstrategien für die verschiedenen Geschäftsbereiche auch zukünftig unterstützen. Vertragshändler und das Erstausrüster-Geschäft bleiben demnach die Hauptvertriebswege.

■ bl

Heizöltanks sind explosionsicher

„Wer im Sommer eine größere Menge Heizöl für die Beheizung seines Hauses einlagert, braucht sich keine Sorgen zu machen, denn die Aufbewahrung in zugelassenen Tanks ist völlig ungefährlich“. Mit dieser Stellungnahme reagierte der Vorsitzende des Bundesverbandes Lager-

behälter (bl), Wolfgang Dehoust (Leimen), auf besorgte Anfragen aus der Bevölkerung in Verbindung mit den schweren Explosionsunfällen in Deutschland. Die Bevorratung von Heizöl EL sei aus Sicht der deutschen Tankanbieter explosionsicher und biete durch den Sommereinkauf zugleich interessante wirtschaftliche Vorteile für den Verbraucher.

Die von den Verbandsmitgliedern produzierten Tanks

entsprechen den strengen Richtlinien der zuständigen Sicherheitsorganisationen. Selbst nach Jahrzehnten seien Heizöltanks aus Stahl oder Kunststoff sicher im Betrieb, fachgerechte Installation und Wartung vorausgesetzt.



Die Sanitärinstallateure mit Badausstellung, die S.I.M.B.A.'s, tagten im ehemaligen Rathaus in Eschweiler

„Wir haben bisher zuviel Zeit mit endlosen Diskussionen verbracht. Wenn man sieht, wer sich im Moment um den Badezimmermarkt bemüht, sind wir der Überzeugung, mit dem Gerede aufhören zu müssen und mit der Arbeit zu beginnen“, so die

Marktführerschaft an. Eine wesentliche Rolle für das Erreichen dieses Vorhabens spielt die deutsche Tochtergesellschaft von R.B.L., Riello GmbH mit Sitz in Dietzenbach. Die soll das Konzernziel mit konzentrierten Maßnahmen fördern. Deshalb ist seit dem 1. September 1997 die Riello GmbH ausschließlich für das Brennergeschäft in Deutschland zuständig. Den Geschäftsbereich Heizsysteme, (Marken-

TC Mit Software unterwegs

Harte Facts für Softwareanwender will TC im Rahmen von Intensivseminaren für Planer anbieten. Dabei geht es sowohl um die Planungssoftware zur Badgestaltung als auch um „TECEDENDRIT DIN 1988 for Windows“, die aktuelle Planungssoftware zur Rohrnetzrechnung. Die Teilnahme ist kostenlos. Termine und weitere Infos per Fax (0 25 72) 8 81 68 (z. Hd. Frau Wermers).

Friatec Schulungszentrum in Tschechien eingeweiht

Schon 1994 startete die Sanitair Division von Friatec eine Initiative, die Ausbildung in Berufsschulen im Fach Sanitär in der Tschechischen Republik aktiv zu fördern. Vorläufiger Höhepunkt dieses Engagements: Ein

In Zamberk wurden von Anfang an auch zwei- und dreitägige Seminare für Planer und Installateure veranstaltet, die begünstigt durch das der Schule angegliederte Internat regen Zuspruch fanden und finden. Die Seminare werden in Zusammenarbeit mit der Friatec Prag organisiert und durchgeführt.

ZDH Kritik am Scheitern der Steuerreform

Mit dem Scheitern der Steuerreform sieht der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) eine wichtige Chance verspielt, den Betrieb endlich ein Signal der Entlastung zu geben und damit Impulse für Wachstum und Beschäftigung auszulösen.

Der ZDH zeigt sich enttäuscht darüber, daß ausgerechnet zentrale Anliegen des Mittelstandes – immerhin beschäftigungspolitischer Hoffnungsträger – zum

Gewerbeertragsteuer auf der Strecke geblieben ist. Eine durch Steuererhöhungen finanzierte Senkung der Personalzusatzkosten ist für das Handwerk nicht hinnehmbar. Die Betriebe sehen sehr wohl, daß unter dem Strich keine Entlastung bleibt, und werden dementsprechend auch nicht investieren. Deshalb sei es unseriös, mit solchen Vorschlägen Erwartungen hinsichtlich zusätzlicher Arbeitsplätze zu wecken, von denen schon jetzt sicher ist, daß sie nicht erfüllt werden können.

Von den ursprünglichen Vorhaben – große Steuerreform und Unternehmenssteuerreform – ist nur mehr ein Torso geblieben, kritisiert der ZDH. Das Handwerk hat kein Verständnis dafür, daß eine konstruktive Lösung der tiefgreifenden strukturellen Probleme des Standortes Deutschland erkennbar durch Wahltaktik verhindert wurde.

Messe Nürnberg KWK und BHKW

Die zentrale europäische Kongressmesse für den rationellen Einsatz moderner energie- und umwelttechnischer Anlagen, Komponenten und Energiemanagement-Systeme ist die Enkon 97, die vom 26. – 28. November 1997 im Messezentrum Nürnberg stattfindet.

Die 11. Tagung mit Fachausstellung Energie- und Umweltschutzkonzept für den Betrieb, bietet mit ihren thematischen Schwerpunkten Kraft-Wärme-Kopplung und Blockheizkraftwerke Fachinformationen aus erster Hand. Der Bundesverband der Energie-Abnehmer, Hannover, und die Fördergemeinschaft Blockheizkraftwerke, Bonn, veranstalten zur Messe 97 gemeinsam einen Workshop, in dem Wege und Möglichkeiten des BHKW-Einsatzes an praktischen Beispielen aufgezeigt werden.

Das Gesamtangebot der Messe 97 umfaßt die Themen rationaler Energieerzeugung, -verteilung und -anwendung, Mehrfachnutzung von Energie, regenerative Energie, Outsourcing

von Versorgungsaufgaben, Energiegewinnung aus Abfall- und Reststoffen, Abluft- und Abwasserentsorgung, Lärmschutz sowie Energiedienstleistungen und Finanzierungsmodelle für Energieanlagen.

Nähere Informationen und Tagungsunterlagen gibt's per Fax (09 11) 8 60 62 87.

Gasitec TAE vor gewerblich genutzten Gasgeräten?

Nach Informationen von Gasitec, Witten, stiftet die Fußnote 13 zum Abschnitt 4.1.4 der TRGI immer noch Verwirrung. Hier wird festgestellt, daß die Absicherung von Gasgeräten mittels TAE (thermisch auslösender Einrichtungen) im gewerblichen oder industriellen Anwendungsbereich nicht erforderlich ist. Übersehen wird dabei, daß hier die MusterFeuVO noch ein Wörtchen mitzureden hat:

Die MFeuVO gilt gemäß § 1 für alle Feuerstätten, die der Beheizung von Räumen oder der Warmwasserbereitung dienen. Die mit § 4 (6) geforderten TAE im Geräteanschluß ist somit in jedem Fall einzusetzen. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Heizungsanlage nun Wohnungen oder gewerblich genutzte Räume beheizt. Gleiches gilt für Heizungsanlagen in Industriebetrieben.

Werden gewerblich genutzte Gasgeräte (z. B. Grillöfen, Teigrührmaschinen, Gas-Waschmaschine, Gas-Wäschetrockner) in Wohngebäuden installiert, so sind diese wie nicht gewerblich genutzte Gasgeräte zu sichern. Fazit von Gasitec: Nicht mit einer TAE abgesichert werden müssen nur industriell genutzte Gasgeräte (die prozeßtechnisch genutzt werden und ständig unter Aufsicht stehen) und gewerblich genutzte Gasgeräte, die nicht der Beheizung oder Warmwasserbereitung dienen und sich nicht in Wohngebäuden befinden.



Beispielhafte Initiative: Das Schulungszentrum für Sanitärinstallateure in der Schloßschule Zamberk

kleiner Festakt, mit dem in der Berufsschule Zamberk (Ostböhmen) der 2. Bauabschnitt eines Schulungszentrums seiner Bestimmung übergeben wurde. Angehenden Sanitärinstallateuren wird mit dieser Einrichtung die Möglichkeit gegeben, durch praxisorientierte Lern- und Hilfsmittel, unterstützt mit westlichem Know-how, ihren Beruf zu erlernen.

Spielball im inzwischen offenen Wahlkampf geworden sind. So ist es nach Auffassung des Handwerks besonders schlimm, daß sogar bei der längst beratenen und gegenfinanzierten Unternehmenssteuerreform die mittelstandsorientierte Senkung der

UFH

Mehr Anerkennung für Unternehmerfrauen

500 Unternehmerfrauen aus dem Handwerk trafen sich im Juli zu einem Gedankenaustausch im Stuttgarter Haus der Wirtschaft. Bei der Tagung wurden die Managerinnen aus dem Handwerk von Ministerpräsident Erwin Teufel begrüßt.

Ziel des Landesverbandes „Unternehmerfrauen im Handwerk Baden-Württemberg (UFH)“ ist es, vor allem jungen Unternehmerfrauen und Handwerksmeisterinnen Mut zu machen, sich im Handwerk zu engagieren. Mit dem Tag soll die große Bedeutung der Frau im Handwerk unterstrichen werden.

In Workshops wurde das Motto des Tages diskutiert: „Vernetzen – Verknüpfen – Kooperieren“. Nach Ansicht des Verbandes liegt in einem Ausbau der Zusammenarbeit die Zukunft mittelständischer Betriebe. „In den Zeiten des Strukturwandels sehen wir Frauen uns als Multiplikatoren für mehr Gemeinsamkeiten im Handwerk“, sagte die Präsidentin Helga Hirth.

Für die Unternehmerinnen im Handwerk müssen weitere politische Rahmenbedingungen geschaffen werden z. B., daß die Kinderbetreuung vor allem im ländlichen Raum, verbessert werden muß.

Die Unternehmerfrau im Handwerk arbeitet oft ohne die öffentliche Anerkennung, die Anerkennung im Handwerk und leider auch in vielen Fällen ohne die entsprechende berufliche Qualifikation, bemängelt Helga Hirth. Mit Stolz konnte Hirth von der Weiterbildungsmaßnahme „Büroleiterin im Handwerk“ berichten, welche in Zusammenarbeit mit dem Landesverband der UFH und der Handwerkskammer erarbeitet wurde. Die Weiterbildung wird bereits in zwei Pilotprojekten in Stuttgart und Konstanz durchgeführt. Vor allem den jungen Frauen, besonders den Töchtern und



Ministerpräsident Erwin Teufel (2. v.r.) drückte seine Bewunderung über die Leistung der Unternehmerfrauen in Familie und Betrieb aus

Schwiegertöchtern, soll Mut gemacht werden, eine Führungsaufgabe in ihrem Betrieb zu übernehmen. Parallel dazu läuft ein Angebot der Landesfachverbände für den fachlichen Teil der „Büroleiterin im Handwerk“. Dieses Modell ist einzigartig in Deutschland (UFH-Kontakt: Doris Weinmann, Pressesprecherin, Fax: (0 71 27) 5 79 46).

IKK 97

Treffpunkt für die Kältefachwelt

Die IKK gilt als internationale Leitmesse für die gesamte Kältetechnik einschließlich jener Segmente der Klima- und Lüftungstechnik, die technologisch eng mit der Kälte verbunden sind. Ihre Leader-Funktion in diesem hochspezialisierten technologischen Segment dokumentieren zur IKK 97 (vom 9. – 11. 10. 1997 in Essen) rund 530 Direktaussteller und eine Nettoausstellungsfläche von rund 23 000 m². Erwartet werden rund 20 000 Fachbesucher.

CEIR

Kongreß der Armaturenindustrie

Am 1. und 2. Juni 1997 fand in Berlin der traditionelle Jahreskongreß des Verbandes der europäischen Armaturenindustrie (Comité Européen de

l'Industrie de la Robinetterie – CEIR) statt.

Im Mittelpunkt der Beratungen in den einzelnen Produktgruppen stand die wirtschaftliche Lage sowie der gegenwärtige Stand der nationalen und insbesondere europäischen technischen Regelung für Armaturen.

Die schwache Konjunktur im Wohnungs- und Wirtschaftsbau sowie die geringe Investitionsneigung der wichtigsten Verwender von Industriearmaturen – Wasserversorgung, Gas-, Elektrizitätswirtschaft und chemische Industrie – sorgen europaweit für ungenügende Kapazitätsauslastung in der Armaturenindustrie sowie äußerst gedrückte Preise. Wachstum kann die europäischen Armaturenindustrie nur noch im Export in die Wachstumsmärkte Asiens und Südamerikas sowie mittelfristig in Osteuropa erzielen. Hierzu ist aber eine noch weitergehende Kooperation und Konzentration der mittelständisch geprägten Branche erforderlich.

Lebhaft diskutiert wurde außerdem die insbesondere in Frankreich und Deutschland vertretene Neigung, über die gerade erst verabschiedeten europäischen Normen für Sanitärarmaturen hinaus zusätzliche nationale Anforderungen zu stellen. Das

CEIR hat deshalb kürzlich eine Initiative bei der EU-Kommission gestartet, die zum Ziel hat, diesen nationalen Bestrebungen, die in erster Linie von Prüfinstituten ausgehen, einen Riegel vorzuschieben. Dem CEIR gehören die nationalen Verbände aus 24 europäischen Ländern mit 700 Mitgliedfirmen an. Die Zahl der Beschäftigten liegt bei ungefähr 150 000, der Jahresumsatz bei rund 30 Milliarden DM.

Jupiter

Tagesseminar Franchisekonzept

Die Kooperation des Handwerkers mit einem Franchisesystem birgt die Möglichkeit in sich, neben dem traditionellen Montage- und Dienstleistungsgeschäft zusätzlich zu einem Vertriebsunternehmen für handwerkliche Produkte zu werden.

So bietet beispielsweise die Jupiter Heizsysteme Handwerksfirmen ein komplettes Konzept zur Umsetzung dieser Strategie an. Jupiter ist ein Anbieter von verschiedenen Systemen der Haus- und Heizungstechnik, speziell Fußboden- und Wandheizungen für den Neubau und die Haussanierung. Die Erfahrung hat gezeigt, daß zu einem funktionierenden Franchisesystem neben der einwandfreien Produktqualität auch fachliches Wissen und Montageerfahrung gehören. Hier ist der Handwerker talentiert und nach entsprechenden Schulungen kann er dieses Wissen über ein ausgeklügeltes Marketingkonzept an Endverbraucher, Planungsbüros und Handwerksfirmen vermitteln und zu Umsätzen machen.

Die Jupiter Heizsysteme bietet im Herbst dieses Jahres für interessierte Handwerksunternehmen Tagesseminare an, auf dem sich Interessenten über das komplette Franchisekonzept und auch über die dazugehörige Produkttechnik umfassend informieren können. Weitere Infos von Jupiter Heizsysteme GmbH, Talkamp 4, 49191 Belm, Fax (0 54 06) 83 06 60.