

■ Rapido

Neuer Vertriebsleiter

Ingo Leimkühler ist neuer Vertriebsleiter bei Rapido Wärmetechnik, Viersen. Der 35jährige Diplom-Kaufmann löste den bisherigen Vertriebschef Paul Mackes ab. Gleichzeitig hat Rapido die Verkaufsaktivitäten neu strukturiert. So wurden die bislang getrennten Abteilungen Inland und Export zusammengelegt. Eine fünfköpfige Innendienst-Mannschaft unter der Leitung von Beate Müller-Behrend kümmert sich gemeinsam mit den sieben Außendienstlern und sechs Handelsvertretern um die Rapido-Kunden.

■ VBI

Aßmann wiedergewählt

Martin Aßmann, seit 1991 Präsident des Verbandes Beratender Ingenieure VBI, ist durch die heute in Saarbrücken tagende Mitgliederversammlung mit überwältigender Mehrheit für drei weitere Jahre wiedergewählt worden. Aßmann ist beratender Gesellschafter der Gruppe „Aßmann Beraten und Planen“ mit Hauptsitz in Braunschweig. Die Gruppe beschäftigt etwa 400 Mitarbeiter. Ebenso wiedergewählt wurden die Vizepräsidenten Jürgen Horstmann, Hannover, und Friedrich Schürmann, Bochum.

■ R + F

50jähriges Firmenjubiläum

Am 1. September 1997 feierte Hugo Kraus, Niederlassungsleiter von Richter + Frenzel Kolbermoor, sein 50jähriges Firmenjubiläum. Zu diesem Anlaß gratulierten ihm der Geschäftsführer Walter Kwapil vom R+F-Stammhaus München sowie sein Nachfolger Manfred Unterleitner. Hugo Kraus begann am 1. 9. 1947 als erster Lehrling nach dem Krieg seine Ausbildung bei Richter + Frenzel in München.



50 Jahre bei R + F: Hugo Kraus, Niederlassungsleiter Kolbermoor (M.). Es gratulierten: Walter Kwapil (l.) und Manfred Unterleitner

1968 wurde Kraus Niederlassungsleiter. Nach 50 Jahren Berufstätigkeit geht Hugo Kraus zur Jahreswende 97/98 in den Ruhestand. Sein Nachfolger wird Manfred Unterleitner.

■ BHKS

Opländer ausgezeichnet

Am 18. September 1997 wurde Jochen Opländer, Vorsitzender des Vorstands der Wilo Salmson AG, im Rahmen einer Feierstunde mit dem Herrmann-Rietschel-Diplom ausgezeichnet. Diese hohe Auszeichnung des BHKS geht auf den Urvater des Faches und Schöpfer der ersten wissenschaftlich technischen Grundlagen der Heizungs- und Lüftungstechnik, Prof. Dr. Hermann Rietschel, zurück. Sie wird an Persönlichkeiten vergeben, die sich für die Branche in besonderer Form verdient gemacht haben.

■ Grohe

Milliarden-Grenze überschritten

Die Grohe-Gruppe konnte während der Sommerzeit den Umsatzvorsprung zum Vorjahr weiter auf knapp 10 % ausbauen.

Nachdem das zweite Quartal um fast 15 % besser als in 1996 ausfiel, schloß das dritte Quartal um mehr als 12 % über der Vorjahresperiode. Es gelang Grohe von der meist positiven Stimmung der Auslandsmärkte überdurchschnittlich zu profitieren. Der Konzernumsatz (ohne die Rotter-Gruppe) wuchs in den ersten neun Monaten um 9,8 % auf 1 001,6 Mio. DM (Vorjahr 911,9 Mio. DM). Der Auftragseingang stieg um 9,5 % auf 1 005,4 (Vorjahr 917,9 Mio. DM) und der Auftragsbestand zum 30. September betrug 103,9 Mio. DM (Vorjahr 83,7 Mio. DM). Für das Gesamtjahr 1997 erwartet das Unternehmen einen Umsatz von gut 1,28 Mrd. DM (+7 %) und eine ebenfalls günstige Ergebnisentwicklung.

■ Wirtschaftsjuvenoren

Oscar für Spülkastenkönig

Mit einem „Ausbildungs-Oscar“ haben die Wirtschaftsjuvenoren Deutschland neun Unternehmen für vorbildliches Engagement in der Berufsausbildung ausgezeichnet. Insgesamt waren 185 Bewerbungen eingegangen. Der mit 30 000 DM dotierte Preis wird zu gleichen Teilen auf einen Handwerksbetrieb, ein der Industrie- und Handelskammer zugehöriges Unternehmen sowie eine Ausbildungsinitiative der IHK oder der Handwerkskammern verteilt. Einen „Oscar in

Gold“ in der Kategorie Handwerksbetriebe erhielt das Dresdner SHK-Unternehmen Eberhard Rink für sein Engagement bei der Einrichtung des neuen Ausbildungsberufes Kundendienstmonteur. Bundesbildungsminister Jürgen Rüttgers überreichte die Auszeichnung dem einst als Spülkastenkönig bekannten Rink in Bonn.

■ Messe Basel Swissbau 98

Rund 700 Aussteller, darunter führende Anbieter aus der Baubranche, zeigen an der Schweizer Baumesse Swissbau 98 in Basel vom 27. bis 21. Januar 1998 neueste Entwicklungen und aktuelle Angebote zu Bau und Architektur. Schwerpunkte bilden turnusgemäß die Fachbereiche Rohbau, Tiefbau und gebäudetechnische Infrastruktur. Praxisbezogene Sonderschauen



und Fachtagungen erweitern das Informationsangebot. Neu wird die Infrastructa und der international renommierte Infrastructa-Kongreß in die Swissbau integriert. Die Swissbau als wichtiger Treffpunkt für die Bauschaffenden der Schweiz und der angrenzenden Regionen zählt zu den führenden europäischen Branchenmessen.

■ Meibes

65. Geburtstag

Helmut Meibes, Gründer der Unternehmensgruppe Meibes und Geschäftsführer der neuen



Meibes-Holding GmbH in Altwarmbüchen bei Hannover, feierte im September 1997 seinen 65. Geburtstag.

■ ZDH

Ostdeutsches Handwerk normalisiert sich

„Das Handwerk ist kein ‚Selbstläufer‘, es hat nicht automatisch den vielbeschworenen ‚goldenen Boden‘“, so Dieter Philipp, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), zur gegenwärtigen Situation des ostdeutschen Handwerks in einer Pressekonferenz im Juli 1997 in Leipzig. Anlaß für den Aufenthalt in der sächsischen Messestadt war die Fortsetzung des seit 1990 regelmäßig geführten Erfahrungsaustausches zwischen dem ZDH-Präsidenten und Vertretern der ostdeutschen Handwerkskammern.

Als „Strukturwandel im Zeitraffer“ bezeichnete Philipp die Entwicklung des ostdeutschen Handwerks nach der Wiedervereinigung. Nach 1990 wurden mehr als 50 000 Betriebe gegründet. Die Gesamtzahl der ostdeutschen Handwerksbetriebe beträgt heute 131 163. Seit 1989 wurden im Handwerk mehr als 850 000 neue Arbeitsplätze geschaffen – 1,3 Millionen Beschäftigte erwirtschafteten 1996

rund 181 Milliarden Mark Umsatz. Das handwerksähnliche Gewerbe verzeichnete 1996 24 638 Betriebe, deren 55 000 Beschäftigte einen Umsatz von fast 5,4 Milliarden Mark erwirtschafteten. Nach Einschätzung des ZDH-Präsidenten ist das ostdeutsche Handwerk auf dem Weg zur „Normalisierung“ – zur Angleichung der Verhältnisse in Ost und West – bereits sehr viel weiter als viele andere Bereiche. Aus diesem Grunde müsse die Sicherung vorhandener Existenzen mindestens ebenso ernst genommen werden wie die Neugründung von Unternehmen.

Aufgrund der schlechten Konjunkturlage im ostdeutschen Handwerk befürchtet der Handwerkspräsident auch für 1997 einen Abbau von Arbeitsplätzen. Gegenwärtig sei keine Besserung der wirtschaftlichen Entwicklung abzusehen. Von der Entwicklung besonders betroffen seien die Bau- und Ausbauhandwerke, in denen rund die Hälfte des Gesamtumsatzes im ostdeutschen Handwerk erzielt wird. Unter anderem führten hohe Forderungsausfälle und ein zunehmender Preisverfall zu einem deutlichen Anstieg der Firmenzusammenbrüche um 78,6 Prozent auf 984 Konkurse im Jahr 1996. Insgesamt sei die wirtschaftliche Entwicklung im Handwerk noch lange nicht selbsttragend, so Philipp. Nach einer Umfrage der Vereine Creditreform haben 41,4 Prozent der ostdeutschen Betriebe eine unzureichende Eigenkapitaldecke von weniger als 10 Prozent. Nach Ansicht Philipps liegt hier derzeit das größte Problem der ostdeutschen Handwerksbetriebe.

Angesichts der gestiegenen Nachfrage nach Lehrstellen rief der ZDH-Präsident die Betriebe nochmals auf, den Arbeitsämtern freie Ausbildungsplätze zu melden. Im Vergleich zu 1990 machen im ostdeutschen Handwerk heute fünfmal soviele Jugendliche eine Ausbildung. Waren es vor sieben Jahren noch 32 000 Auszubildende, liegt ihre Zahl heute bei 164 000. 1996 wurden im ostdeutschen Handwerk mit 53 257 Lehrverträgen zwar 2,1 Prozent weniger Aus-

bildungsverhältnisse abgeschlossen als im Jahr zuvor. Im Hinblick auf die schwierige wirtschaftliche Situation in den neuen Ländern, so Philipp, sei dies aber immer noch eine hervorragende Leistung.

Die Zusammenarbeit der Sozialpartner im Rahmen der „Gemeinsamen Initiative für mehr Arbeitsplätze in Ostdeutschland“ nannte der Handwerkspräsident beispielhaft. Die dort getroffenen Vereinbarungen zur Flexibilisierung sollten auch in Westdeutschland übernommen werden. Als Beispiele nannte er die vorgesehenen Sonderregelungen der Tarifparteien für kleine und mittlere Betriebe und die geplanten längerfristigen betrieblichen Abmachungen, um die Arbeitskosten zu stabilisieren. Die Lohnentwicklung müsse sich nach der betrieblichen Leistungskraft richten. Das könne Pausen bei Lohnerhöhungen bedeuten, jedoch dann auch gegebenenfalls eine spätere Beteiligung der Arbeitnehmer am Ertrag. Erforderlich seien auch flexiblere Arbeitszeiten, wofür die bereits gegebenen tarifvertraglichen und gesetzlichen Möglichkeiten verstärkt genutzt und erweitert werden sollten. Der bisherige Prozeß der Lohnanpassung an das Westniveau gefährdet nach Einschätzung des ZDH-Präsidenten die in den vergangenen Jahren erzielten Beschäftigungserfolge. Folgerichtig sei eine beträchtliche Anzahl der tarifgebundenen Unternehmen nicht bereit oder in der Lage, die vereinbarten Löhne zu zahlen.

■ Getifix

Handwerker-Verbundsystem

Das Bautenschutzunternehmen Getifix, ein Franchiseanbieter mit 120 Lizenznehmern im Bereich der Bauwerkssanierung und 62 Gebäudeservicepartnern in Deutschland, offeriert Handwerksbetrieben diverser Fachrichtungen jetzt für 150 DM im

Monat eine neue Form der Kooperation: Durch den Abschluß eines Vertrages mit der Bremer Zentrale wird der lokale Getifix-Franchisenehmer verpflichtet, den Handwerksbetrieb in alle Ausschreibungen für dessen Fachgebiet einzubeziehen und entsprechende Kundenanfragen weiterzureichen. Der Zuschlag wird allerdings nur erteilt, wenn mindestens Preisgleichheit mit anderen Anbietern besteht. Im Gegenzug soll der Handwerker Aufträge im Bautenschutz- und Gebäudeservice-Bereich an das Franchiseunternehmen ver-

tere Informationen sind unter der Faxnummer (04 21) 27 05 21 oder im Internet unter <http://www.franchise-net.de/getifix.html> erhältlich.

■ **IKK** **Essen 3 Tage Weltkältepol**

Mit 530 Direktausstellern und 19 247 Fachbesuchern aus aller Welt hat die IKK ihre Funktion als internationale Leitmesse der Kälte-Klimatechnik erneut unterstrichen. Deutlich zugelegt

haben Ausstellerzahl (+ 11 % gegenüber Essen 95) und die Internationalität bei Ausstellern (+ 4 % auf jetzt 44 %) und Besuchern (+2 % auf jetzt 46 %).

„Die IKK ist unbestritten die Präsentationsplattform der innovativen Kälte-Klima-Branche. Die Umstellung FCKW-haltiger Kältemittel auf ökologisch verträgliche Ersatzstoffe ist nicht nur ein aktiver

Beitrag zum Klimaschutz, vielmehr bringen die Ersatzstoffe und neuen Technologien, die auf der Messe 97 vorgestellt wurden, neuen Schub in die Branche“, resümiert Hubert Röthemeyer, Präsident des VDKF, zum Abschluß der Fachmesse.

„Für die Hersteller sind weiterhin Energieeinsparung, Hermetisierung, neue Kältemittel, die Internationalisierung der Märkte und die Einführung neuer Herstellungstechniken die herausragenden Themen. Vor allem die Umstellung der R 12-Anlagen wird die Branchenkonjunktur beleben. Hier erwartet man ein Geschäft, das den Rückgang der Neuinvestitionen teilweise ausgleichen kann“, zieht Dr. Rainer Jakobs, Mitglied des Ausstellerrates der IKK, eine positive Bilanz der diesjährigen Veranstaltung



Zentraler Bestandteil des Getifix-Handwerker-Verbundsystems ist der Marketingordner

mitteln. Dieses kann so seinen Kunden ein komplettes Servicepaket aus einer Hand anbieten und für Leistungen, die es selbst nicht ausführt, auf das örtliche Netzwerk von angeschlossenen Betrieben zurückgreifen. Der Fachbetrieb erhält wiederum Zugang zu neuen Kundenkreisen und für jeden vermittelten Auftrag eine Kooperationsgebühr in Höhe von drei Prozent der Netto-Auftragssumme.

Außerdem stellt die Bremer Unternehmenszentrale dem Handwerker ein auf sein Gewerk abgestimmtes Verkaufsförderungspaket zur Verfügung, schult seine Mitarbeiter in betriebswirtschaftlichen Fragen und räumt ihm Einkaufsvorteile ein, wie sie auch Franchisenehmer, etwa beim Erwerb von Fahrzeugen und Geräten, erhalten. Durch die Nutzung der gewerblich geschützten Geschäftsbezeichnung soll das Handwerksunternehmen auch von den überregionalen Werbeaktivitäten der Gruppe profitieren. Wei-

■ Burg Ausstellung modernisiert

Um den Kunden in der Auswahl des richtigen Badmöbels erfolgreich zu unterstützen, hat die Firma Burg aus dem sauerländischen Bad Fredeburg ihre Ausstellung umgebaut und umfassend modernisiert. Bei der Planung des Neubaus wurde vor allem Wert auf eine Präsentation gelegt, die die Produkte in den Vordergrund stellt. Die Grundfläche der Ausstellung wurde auf 300 m² erweitert, so daß dem Besucher an ca. 30 Möbelgruppen die Vielfalt der Produktprogramme präsentiert werden kann.

Mit der Eröffnung der Produktpräsentation wurde gleichzeitig das neue Schulungszentrum eingeweiht, in dem sich fortschrittlichste Technik mit modernstem Design paart. Mit einer Vielzahl von Seminaren für den Groß- und Einzelhandel will Burg hier künftig vermehrt seine Partnerschaft zum Handel beweisen.

■ Duscholux Pünktlichkeits-Versprechen

Ein „ungewöhnliches Zeichen in puncto Schnelligkeit und Termintreue“ will jetzt Duscholux setzen.

Vom 1. November 1997 bis 28. Februar 1998 gibt der Markenartikler ein „pünktliches Versprechen“ der besonderen Art für seine rahmenlose Hartglas-Duschwand-Serie „Collection“ ab. In Anlehnung an die gleichnamige ZDF-Sendung steht es unter dem Motto: „Wetten, daß es Duscholux schafft, alle gängigen Modelle innerhalb von 15 Arbeitstagen zu liefern!“ Die Aktion erstreckt sich auch auf Sondermaß-Bestellungen, melden die Schriesheimer. Ausgenommen seien dagegen u. a. die

mit der wasserabweisenden „Cleartec“-Beschichtung geordneten Versionen.

Und wenn das „just in time“ nicht funktioniert? Dann sorgen „kulinarische“ Gutscheine für die nötige Wetteinlösung bei den jeweiligen Vertriebspartnern.



Für (noch mehr) Kundenzufriedenheit will Duscholux mit einer „Wetten, daß...“-Aktion sorgen. Sie verspricht den Vertriebspartnern bei allen gängigen Modellen der Hartglas-Duschwand-Serie „Collection“ eine maximale Lieferzeit von 15 Arbeitstagen.

Die Aktionsunterlagen sind abrufbar: D+S Sanitärprodukte GmbH, Marketingabteilung, Postfach 11 63, 69191 Schriesheim, Fax (0 62 03) 10 23 90.

■ Kaldewei Service für Marktpartner ausgebaut

Kaldewei hat das Service- und Beratungsangebot für seine Marktpartner weiter ausgebaut. Ab sofort betreut eine neu eingerichtete Abteilung „Planungs- und Objektberatung“ potentielle Kunden in Planungs- und Architekturbüros, bei Wohnungsbaugesellschaften, Fertighausherstellern, Hotelbetreibern und anderen Großinvestoren.

Die neue Abteilung ist eine eigenständige Vertriebsorganisation mit zehn Mitarbeitern. Drei von ihnen kümmern sich zentral von Ahlen aus um Koordination, Angebotserstellung und Betreuung der Sanitär-Großhändler sowie der überregionalen Organisationen wie zum Beispiel Hotelketten. Ein siebenköpfiges Außendienstteam stellt eine

flächendeckende Betreuung in ganz Deutschland sicher. Auch Bauträger, Investoren, Fertighaus- und Naßzellenhersteller, Bauämter und planende Installateure gehören zur Zielgruppe des technischen Außendienstes.

■ Fränkische Werk in Brandenburg eingeweiht

Um Nähe zum Kunden und damit auch flächendeckende, kurzfristige Lieferbereitschaft zu gewährleisten sowie eine Basis für die Expansion in Richtung Osteuropa zu schaffen, haben die Fränkischen Rohrwerke im brandenburgischen Schwarzheide einen neuen, weiteren Werkstandort errichtet.

Mehr als 30 Millionen DM hat Fränkische in den neuen, mit hochmodernen Wellrohr-Produktionsanlagen ausgestatteten Standort investiert. Die Produktionslinien für das neue Werk wurden im eigenen Haus entwickelt, konstruiert und realisiert. Auf dem 47 000 m² großen

schwer angeschlagenen Region geschaffen, die Infrastruktur des Werksgeländes wurde bereits in der Planung auf problemlose Erweiterung angelegt. So können bei Bedarf zusätzliche Fertigungseinrichtungen installiert werden.

■ Junkers Ersatzteil-Kompaß

150 Gramm schwer und klein genug für (fast) jede Handwerker-Hosentasche ist der neue Ersatzteil-Kompaß 1997 von Junkers. Auf gut 140 Seiten sind darin die 400 wichtigsten Junkers-Ersatzteile der gängigsten Heiz- und Warmwasser-Geräte verzeichnet – samt Abbildung und Informationen über eventuelle technische Besonderheiten. Dank eines ausgeklügelten Systems aus Suchnummern und acht verschiedenen Ersatzteilgruppen kann der Installateur für jedes aufgeführte Ersatzteil schnell (auch vor Ort beim Kunden) die aktuelle Bestellnummer und Preisgruppe ermitteln.



Das neue Werk von Fränkische in Schwarzheide. Ein funktionaler Bürotrakt ist der Fertigungseinrichtung angegliedert

Gelände produziert das Unternehmen großvolumige Rohrsysteme und Schachtkonzeptionen für die Drän- und Sickerleitungstechnik im Hochbau, Tiefbau und Verkehrswegebau, für eine naturnahe Regenwasserbewirtschaftung wie auch für den Abwasser- und Kanalbau in einer Fertigungshalle mit einer Grundfläche von 3200 m². In der ersten Ausbauphase hat der Wellrohrspezialist ca. 35 neue Arbeitsplätze in der wirtschaftlich

Leserbriefe

Meinungen, Kommentare zu Beiträgen bitte möglichst per Fax an die SBZ-Redaktion unter

(07 11) 6 36 72 55
(07 11) 6 36 72 76

■ AGFW

Fernwärmetechnik 98

Die weltweit größte Fachmesse für Fernwärmetechnik öffnet ihre Pforten vom 17. bis 19. Februar 1998 auf der Messe Essen. Insgesamt werden wieder mehr als 180 Aussteller der internationalen Fernwärmebranche ihre Produkte und Leistungen auf über 10 000 m² Ausstellungsfläche den ca. 4000 Fachmessebesuchern präsentieren.

Zeitgleich und räumlich direkt verbunden findet die AGFW-Vortragstagung mit Mitgliederversammlung parallel zur Fachmesse statt. Auch hierzu werden wiederum über 1200 Tagungsteilnehmer, vornehmlich Entscheidungsträger aus den Fernwärmeversorgungsunternehmen und der Industrie, erwartet.

Weitere Infos von: Arbeitsgemeinschaft Fernwärme e.V., Stresemannallee 28, D-60596 Frankfurt, Fax (0 69) 6 30 44 55.

■ Hewing

Rohr ohne Leck

Ob ein Kunststoffrohr hundertprozentig dicht ist, läßt sich auf der Baustelle kaum feststellen. Deshalb wurde zusammen mit Hewing Pro Aqua, dem Hersteller von vernetztem Polyethylen(PEX)-Rohr im westfälischen Ochtrup, eine Lecksuchanlage entwickelt. Bei dem Verfahren werden die vernetzten Kunststoffrohre mit einem Testgas ge-

füllt, an beiden Enden verschlossen und durch eine Hochvakuumschleuse geführt. Sollte sich an irgendeiner Stelle eine Undichtigkeit befinden, tritt dort das Testgas aus, das von einem Massenspektrographen – selbst in geringen Konzentrationen – erkannt wird. Ein akustisches Signal informiert den Bediener und die Maschine markiert selbständig die undichte Stelle, die dann aus der Rolle herausgeschnitten werden kann. Von dieser Anlage gibt es derzeit, nach Angaben von Hewing, nur drei auf der Welt, wobei zwei von ihnen in Ochtrup im Einsatz sind. Diese High-Tech-Anlage ist Bestandteil des Qualitätssicherungssystems.

■ HMS

Akademie für handwerkliche Berufe

Zur Modernisierung und Erweiterung des schulischen Weiterbildungsangebots wurde an der Heinrich-Meidinger-Schule in Karlsruhe als weitere Fachschulart die Akademie für handwerkliche Berufe eingerichtet, deren erster Kurs am 15. September 1997 gestartet wurde. In der Aula der Schule begrüßte der Leiter der Heinrich-Meidinger-Schule, Dr. Wolfgang Paech, die mit hohen Erwartungen gekommenen Teilnehmer, skizzierte die Ziele und erläuterte das Verfahren und den Weg, um diese Ziele zu erreichen: nämlich die

Meisterprüfung als Zentralheizungs- und Lüftungsbauer bzw. als Gas- und Wasserinstallateur nach dem ersten Fachschuljahr und den „Technischen Fachwirt“ in den zugehörigen Schwerpunkten Heizungs- und Lüftungstechnik bzw. Sanitärtechnik nach dem zweiten Jahr der Ausbildung.

Dr. Paech wies auf zwei besondere Aspekte hin: Erstens werde der neueste Stand in der Diskussion über die Zusammenlegung der Berufe bei der Gestaltung und Lehrplaninhalte berücksichtigt. Zweitens sei die zweijährige Fachschulausbildung modularartig gegliedert in einen ersten Abschnitt „Vorbereitung zur Meisterprüfung“ mit den Unterabschnitten Teil 1/2 und Teil 3/4 (mit anschließender Meisterprüfung vor der Handwerkskammer Karlsruhe) und dem anschließenden zweiten Abschnitt mit den Themenschwerpunkten Unternehmensführung, Betriebswirtschaft und Technik, der mit einer Prüfung zum „Technischen Fachwirt“ endet. Damit sei einerseits nach einem Jahr ein erster Abschluß, nämlich die Meisterprüfung erreicht, andererseits ermögliche es jedem Meister in den genannten Berufen, in das zweite Jahr einzusteigen und sich zum Technischen Fachwirt weiterbilden zu lassen, auch wenn Meisterausbildung und Prüfung anderswo erfolgt seien. Die Meisterausbildung werde dadurch in Richtung moderner Unternehmensführung und Technologie erweitert, abgerundet und vervollständigt. Ferner seien zahlreiche Qualifikationen wie z. B. Fachschulreife oder Kurse zur Erlangung der Teilausnahmebefreiungen enthalten.

Die Heinrich-Meidinger-Schule plant, auch künftig mit Kursen an der Akademie für handwerkliche Berufe jeweils zum Wintertermin (Beginn des Schuljahres in Baden-Württemberg) zu beginnen. Informationen sind erhältlich per Fax: (07 21) 1 33 48 99.

■ BSSW

Kreativpreis-Wettbewerb 1997

Zum mittlerweile 9. Mal ruft der BSSW, Bundesverband Schwimmbad-, Sauna- und Wassertechnik e.V., zur Auslobung der schönsten Schwimmbäder und Whirlpools auf. Bereits in den vergangenen Jahren konnte der aktive Verband stetig steigende und erfreulich hohe Teilnehmerzahlen verzeichnen.



Mit seiner diesjährigen Ausschreibung wendet sich der BSSW wieder an Schwimmbadbauer, Planer und Architekten. Eine unabhängige Jury ermittelt aus den Einsendungen (Fotos und Pläne, Zeichnungen), welche Schwimmbäder, Badelandschaften und Whirlpools (alle Objekte als Solisten oder in Verbindung mit Einrichtungen wie Sauna oder Dampfbad) die Auszeichnung in Gold, Silber und Bronze verdienen.

Die Preisträger werden in unterschiedlichen Kategorien ermittelt. Im kommenden Frühjahr werden in einer feierlichen Veranstaltung die Preisträger geehrt und damit einer breiten Öffentlichkeit vorgestellt.

Bereits bei den preisgekrönten Anlagen der letzten Jahre zeichnete sich ein eindeutiger Trend ab: Nicht die Größe des Objektes ist ausschlaggebend für eine positive Wertung der Fachjury, sondern die Kreativität der Schwimmbäder- und Whirlpoolanlagen und die harmonische Verbindung aus Schwimmbadbau, Architektur und Natur.

Ausschreibungsinformationen und Teilnahmeunterlagen sind erhältlich beim BSSW, 60388 Frankfurt am Main, Fax (0 69) 42 40 38.



Eine Anlage zum Aufspüren von Undichtigkeiten in vernetzten PE-Rohren wurde in Zusammenarbeit von Hewing entwickelt

■ Mannesmann „EuroRegion“ geplant

Durch eine Bündelung der Einkaufs- und Vertriebsaktivitäten in der Grenzregion Saarland, Lothringen und Luxemburg wird nach Planungen der Mannesmann Haustechnik eine „EuroRegion“ entstehen, die als Pilotprojekt Modellcharakter für die europäische Ausrichtung des Gebäude- und haustechnischen Großhandelsunternehmens haben wird.

Bereits heute verfügt Mannesmann in der „EuroRegion“ über drei Lagerstandorte und drei Ausstellungen.

■ Wilo Seminarreihe Regenwassernutzung

Eine Seminarreihe über die Regen- und Betriebswassernutzung startete Wilo Ende September auf der Insel Usedom unter dem Motto „Regenwassernutzung – die Quelle für den sauberen Wasserhaushalt“. Mitwirkende waren Erwin Nolde (TU Berlin) und Klaus König (Architekturbüro König, Überlingen).

Zielgruppe der Seminarreihe '98 sind Fachbetriebe des SHK-Handwerks. Außer Grundlagenwissen behandeln die Referenten die Projektierung von Anlagen und die Auslegung von Komponenten; der Diskussion und dem Erfahrungsaustausch werden ebenfalls hinreichend Zeit eingeräumt. Über die Termine unterrichtet Wilo, 44263 Dortmund, Fax (02 31) 4 10 25 75.

■ Umweltforum Heizen mit Holz

Das Landesgewerbeamt Baden-Württemberg und das Umwelt Forum Stuttgart e.V. veranstalten am 11. Dezember 1997 in der Direktion Karlsruhe des Landes-

gewerbeamt eine Fachtagung mit dem Thema „Aktiver Klimaschutz durch energetische Nutzung der Biomasse Holz - Moderne Techniken, Vermarktung und Einsatz“, die von einer Ausstellung begleitet wird.

Angesprochen werden u. a. die Themen Förderprogramm des Landes, technische Möglichkeiten und Grenzen der thermischen Nutzung von Holz und Einsatzmöglichkeiten der Holzfeuerung im Bereich der Gebäudeheizung. Nach der Mittagspause wird die Tagung in zwei parallel verlaufenden Sektionen mit jeweils fünf Fachvorträgen fortgeführt. Die Tagungsgebühr beträgt 150,- DM und beinhaltet den Tagungsband, ein Mittagessen, Pausengetränke sowie einen gemütlichen Ausklang bei Snacks und Bier. Weitere Infos: UmweltForum Stuttgart e.V., Jürgen Teufel, Rosenbergstr. 80, 70176 Stuttgart, Faxnummer (07 11) 6 36 23 35.

■ Technikertreff Semesterfreundschaft wurde 40 Jahre alt

Vor 40 Jahren, im Sommer 1957 verließen 22 frischgebackene Installationstechniker die Bundesfachschule für Sanitär- und Heizungstechnik, die heutige Heinrich-Meidinger-Schule in Karlsruhe.



Alle zwei Jahre wieder treffen sich Installationstechniker des Absolutenjahrgangs 1957 der Bufa Karlsruhe

25 Jahre später hatten einige Semesterfreunde die Idee, ein Wiedersehen zu veranstalten. Groß war die Überraschung, als ein fast vollständiges, im ganzen Bundesgebiet verstreutes Semester, einschließlich der Ehefrauen, sich einfand. Teilweise war das Sichwiedererkennen mit einigen Schwierigkeiten verbunden, doch mit viel Hallo wurden diese Probleme gelöst. Seitdem traf man sich alle drei und später alle zwei Jahre.

Anlässlich des 40. Jubiläumsjahres stand auch ein Besuch der Bundesfachschule, von allen liebevoll „Bufa“ genannt, auf dem Programm. Trotz der Semesterferien hatte sich Oberstudienrat Prechtel als Gastgeber der Bufa zur Verfügung gestellt. Er unterrichtete über den heutigen Stand der Ausbildung. Anschließend fand eine Führung durch die Schule statt. Dabei wurden viele Erinnerungen geweckt.

■ Viega Fachseminar Systemtechniken

Im 1. Halbjahr 1998 bietet Viega das Fachseminar 1 „Systemtechniken“ an zehn verschiedenen Terminen an. Das Seminar für Planer und Handwerker für die Sanitär- und Heizungstechnik ist eine 2-Tages-Veranstal-

tung. Seminarinhalte sind u. a.:

- Werkstoffauswahl und korrosionsschutzgerechte Planung
 - Anforderungen der DIN 1988, Teil 2, 3 und 4, Berechnungsbeispiel DIN 1988, Teil 3
 - Trinkwasserinstallationssysteme aus Edelstahl Rostfrei/Rotguß und PE-Xc
 - Kupferrohrverbindungssystem/Trinkwasser + Heizung
 - Materialermittlung, Lohnkalkulation
 - Praktische Systemeinweisung, Montage
- Anmeldung bei Viega: Telefax (0 27 22) 6 13 81.

■ KSB Seminarprogramm 1998

Erfolgreiche Verkaufsmethoden erlernen können Vertriebsmitarbeiter aus allen Branchen im Rahmen des Weiterbildungsprogramms 1998 der KSB-Gruppe. Der Pumpen- und Armaturenhersteller verläßt erstmals die Grenzen seines ansonsten stark auf technische Themen ausgerichteten Seminarprogramms und stellt auch sein Vertriebs-Know-how zur Verfügung.

Die verkaufsorientierten Seminare leiten Trainer mit langjähriger Vertriebserfahrung. Sie orientieren die Veranstaltungen auf Kundenwunsch am individuellen Bedarf eines Unternehmens oder spezieller Branchen.

Neben diesen Seminaren bietet KSB auch 1998 wieder umfangreiche Fachseminare für Techniker und Praktiker an. Sie reichen von den Grundlagen der Pumpen- und Armaturentechnik, über Steuerungs- und Regelungstechnik bis hin zur Werkstoffkunde.

Auch diese Seminare sind produktneutral und können von jedem fachlich Interessierten gebucht werden.

Weitere Infos per Fax (0 62 33) 86 34 56 oder übers Internet <http://www.Ksb.de>.