

## Wettbewerb Häuser (fast) ohne Heizung

„Ökologisch-technisch optimiertes Bauen für das 21. Jahrhundert“ ist der erste interdisziplinäre Ideenwettbewerb für Studenten zum Thema „Solares Bauen“. Die Aufgabe lautete: Studenten der Fachbereiche Architektur, Bauphysik und Haustechnik sollten gemeinsam einen ganzheitlichen Entwurf für ein Haus (fast) ohne Heizung erarbeiten: ein sogenanntes „Passivhaus“. Solche Gebäude zeichnen sich durch optimierte Dämmung, passive Nutzung der Sonnenwärme durch geeignete Dreifach-Verglasung und entsprechend angepaßte Haustechnik aus und können dadurch auf konventionelle Heizungsanlagen verzichten. Die meisten Entwürfe blieben unter dem geforderten Maximalwert von 15 kWh oder 1,5 Liter Heizöl pro m<sup>2</sup> und Jahr – dem Wert, ab dem ein Gebäude als Passivhaus konzipiert werden kann.

## IWO Mitgliederversammlung

Das Institut für wirtschaftliche Oelheizung e. V. (IWO) wird finanziell und personell gestärkt. Das beschlossen die IWO-Mitglieder, 32 Unternehmen der Mineralölwirtschaft und der Gesamtverband des Deutschen Brennstoff- und Mineralölhandels e. V. (gdbm), in Hamburg. Danach erhöht sich die IWO-Umlage mit Wirkung vom 1. Januar 1998 von 0,07 DM auf 0,09 DM je 100 Liter leichtes Heizöl. Zur Unterstützung des Mineralölhandels im Bereich Marketing sollten zudem im kommenden Jahr 24 regionale Handelsbetreuer eingestellt werden. Das bisher auf den Mineralölhandel beschränkte regionale Werbekonzept, mit dem IWO die Werbung und Öffentlichkeitsarbeit

unterstützt, soll künftig auch den Betrieben des Heizungsfachhandwerks offen stehen.

## RMS Stuttgart Ausstellung Meisterstücke

Die Schüler der Meisterklasse Klempnerertechnik 97/98 an der Robert-Mayer-Schule Stuttgart präsentieren auch dieses Jahr wieder ihre Meisterstücke. Die Ausstellung der individuell ausgewählten Objekte findet vom 18. bis 25. Januar 1998 im Treffpunkt Rotebühlplatz im Stuttgarter Westen statt. Die in den Meisterklassen gefertigten Stücke erregten in der Vergangenheit große Aufmerksamkeit und fanden sich oft auf den Stän-



Die RMS ist eine der wenigen Bildungsstätten, an der noch individuell ausgewählte Klempnermeisterstücke angefertigt werden können

den der Halbzeughersteller aus Anlaß der verschiedenen nationalen und internationalen Messen und Ausstellungen wieder.

## Kludi Klub heißt Master Point

Der Sanitärarmaturenhersteller Kludi lädt Sanitärinstallateure für den 23. Januar 1998 ein, eine Interessengemeinschaft zu gründen. Unter dem Namen „Master Point“ möchte der Hersteller mit Sitz in Menden Handwerker versammeln, die sich zunehmend verstehen als markenbewußte Einzelhändler und Dienstleister für ihre Kunden. Für die Gründungsveran-

staltung im Bochumer Avalon-Hotel hoffen die Initiatoren auf zunächst rund 40 Sanitärinstallateure. Gegenwärtig sind die Kludi-Fachberater und -Verkaufsförderer unterwegs, um Handwerksunternehmer einzuladen. Für den Start wird Kludi zwar ein Leistungs- und Marketinghandbuch präsentieren. Mehr Infos dann gibt es unter Tel.: (0 23 73) 90 44 53.

## 1. Bauhandwerkstag Marketingstrategien für SHK-Fachbetriebe

Mit der richtigen Strategie die Zukunft meistern – so lautet das Motto des 1. Bauhandwerkstages. Im Zentrum des eintägigen Fachseminars stehen praxisnahe

Referate zu Marketing, Management und Betriebsführung des Fachhandwerks. Wie „Handwerks-Management“ von morgen konkret aussehen kann, wird unter anderem in den Referaten von Siegfried Kirschbaum, Geschäftsführer der Hand-in-Hand-Werker GmbH, Reutlingen, und Hubert Wetzel, Gewinner des Marketingpreises des deutschen Handwerks 1997, deutlich. Neue Kooperations-

formen zwischen Industrie und Fachhandwerk schildert Hans Eduard Hester am Beispiel des Dakenier-Franchisesystems für das Dachdeckerhandwerk. Georg Mach, der mit der Betz-Akademie ein Weiterbildungsprogramm für das Sanitärhandwerk entwickelte, erläutert das „kleine Marketing 1×1 für Handwerksunternehmen“. Abgerundet wird das Praxisseminar durch Ausführungen zum Themenkomplex strategische Allianzen und Franchisesysteme sowie Kundenbindung und Mitarbeitermotivation. Die Teilnah-

megebühren für die eintägige Veranstaltung am 24. Januar 1998 betragen 670 DM. Das komplette Kongreßprogramm einschließlich Anmeldeformular gibt es unter Fax: (0 61 72) 17 09 82.

## Jung + Lindig Seminartermine für die Bleiverarbeitung

Im Schulungs- und Informationszentrum für Bleiverarbeitung, 09633 Halsbrücke bei Freiberg in Sachsen, bietet die Jung + Lindig Gruppe für das Jahr 1998 wieder Lehrgänge für die Verarbeitung von Bleiblechen im Bauwesen an. Der Grundkurs „A“ dauert 3 Tage. Der Aufbaukurs „B“ wurde auf Anregung von Handwerksbetrieben, vornehmlich aus den neuen Bundesländern, als Fortsetzung des inzwischen von mehreren hundert Dachdeckern und Klempnern besuchten Grundkurses zusammengestellt und dauert 2 Tage. Die Seminargebühr beträgt für Grundkurs „A“ 450 DM und Aufbaukurs „B“ 300 DM. Weitere Informationen gibts unter Tel. (0 37 31) 26 53 11 oder Fax (0 37 31) 26 53 19.

## Boco Handwerks-Symposium '98

Nach den erfolgreichen Seminarreihen der Jahre 1996 und 1997 setzt Boco das Handwerks-Symposium auch 1998 fort. Service – der Draht zu Ihren Kunden und Marktlücken erkennen – Ideen richtig umsetzen, unter diesen Leitfäden stehen die Seminare im nächsten Jahr. Als Hauptreferent agiert Dr. Bernd W. Dornach, Leiter des Uni Marketing Instituts. In Workshops werden die Teilnehmer aktiv in den Ideenprozeß miteingebunden. Unter dem Leitsatz „Von erfolgreichen Marketing-Preisträgern im Handwerk lernen“ werden als Co-Referenten die Marketing-Preisträger des deutschen Handwerks über ihre Erfolgsgeheimnisse referieren.