

### ■ **Pneumatex**

#### **Gerald Caller zum Geschäftsführer ernannt**

Gerald Caller wurde mit Wirkung zum 1. 1. 1998 zum Geschäftsführer der Pneumatex Vertriebsgesellschaft mbH, Bad Kreuznach, ernannt.



Caller trat am 1. 11. 1996 als Vertriebs- und Marketingleiter in das Unternehmen ein. Er legt laut eigenen Aussagen besonderen Wert auf Kundennähe, Verkaufsförderung und insbesondere auf Kundens Schulungen.

### ■ **Frauen-Urinal**

#### **Messepuste ausgegangen**

Nicht als vorgezogener Aprilscherz, aber als zur Zeit nicht lösbares juristisches Problem um Nutzungsrechte erweist sich die Neuentwicklung eines Damen-Urinals, das die Fachhochschule Gelsenkirchen auf der SHK Essen der Öffentlichkeit vorstellen wollte. Das Sanitärobjekt soll den Frauen mehr Hygiene und mehr Komfort bei der Nutzung öffentlicher Toilettenanlagen bringen, indem es für Frauen dieselbe Funktion erfüllt wie es für Männer das Pissoir leistet. Wenige Tage vor Messebeginn sagte die Hochschule ihre Mes-

### **HWO-Novelle: Beschlossene Sache**

Nach zähem Ringen um die Novellierung der Handwerksordnung wurde Mitte Februar das „Zweite Gesetz zur Änderung der Handwerksordnung und anderer handwerklicher Vorschriften“ im Deutschen Bundestag verabschiedet. Die noch ausstehende Zustimmung des Bundesrats scheint nur noch eine Formsache zu sein und im Laufe des Monats März erwartet. So wird aus den beiden Berufen Gas- und Wasserinstallateur und Zentralheizungs- und

Lüftungsbauer der Beruf Installateur und Heizungsbauer. Der Klempner bleibt als eigenständiger Beruf ohne etwaige Verwandtschaftserklärungen erhalten. Die Berufe Kachelofen und Luftheizungsbauer und Backofenbauer verschmelzen zum Ofen- und Luftheizungsbauer. Der Beruf Kupferschmied wird umbenannt in Behälter- und Apparatebauer. Eine ausführliche Kommentierung dazu finden Sie in einer der nächsten SBZ-Ausgaben.

seteilnahme ab. Die Entwicklung beruht auf einem Gemeinschaftsprojekt der Gelsenkirchener Hochschule mit der Berliner Hochschule der Künste unterstützt durch das Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie sowie durch verschiedene Industrieunternehmen. Genauso gemeinschaftlich hätte auch die wirtschaftliche Verwertung des entstandenen Prototyps sein sollen, wäre es nach der Fachhochschule gegangen. Die geplante schriftliche Vereinbarung kam jedoch wider Erwarten nicht zustande. So bleibt abzuwarten ob und wann das Standy für Ladies erstmals zu besichtigen ist.

### ■ **BHKS und ZVSHK Gemeinsame Initiative in Sachen Klima**

Die Vertretung der Interessen der deutschen Klimawirtschaft wird bisher zwar durchaus wirkungsvoll, jedoch insgesamt in wenig koordinierter Weise von mehreren Einrichtungen wahrgenommen. Die beiden Verarbeiter-Verbände, BHKS – Bundesindustrieverband Heizungs-, Klima-, Sanitärtechnik e.V. und ZVSHK – Zentralverband Sanitär Heizung Klima, haben daher die Initiative ergriffen, um eine verbändeübergreifende Koordination der deutschen klimawirtschaftlichen Interessen zu

erreichen. Vertreter beider Verbände werden sich Mitte März 1998 zu einem ersten Gedankenaustausch treffen. Der Umsatz der anlagenerstellenden Unternehmen lag für den Bereich Klima- und Lüftungstechnik 1997 bei rund 9 Milliarden DM.

### ■ **Burgbad**

#### **Bald auch Waschtische lieferbar?**

Der Badmöbelanbieter Burgbad erwarb rückwirkend zum 1. Januar 1998 alle Geschäftsanteile der BKI – Beton- und Kunststoffindustrie Schlinsog GmbH & Co. KG mit Sitz in Lauterbach. BKI ist einer der bedeutendsten Mineralguß-Hersteller in Europa, der im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 57 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von ca. 10 Mio. DM erwirtschaftete. Aus Mineralguß werden überwiegend Waschtische hergestellt. Peter Komp, Mitglied des Vorstands, erläuterte, daß Burgbad durch diese Akquisition zum Komplettanbieter für Badmöbel werde. Die Möglichkeit der direkten Einflußnahme auf die Entwicklung von zeitgemäßen Waschtischen und ihre optimale Integration in das Gesamtbild

werde die Attraktivität von Badmöbeln des Unternehmens weiter entscheidend voranbringen, meinte Komp.

### ■ **Bielefeld**

#### **Rolf Hebrock seit 25 Jahren Fachlehrer**

Am 1. August 1997 beging Fachlehrer Rolf Hebrock sein 25jähriges „Dienst“-Jubiläum als Fachlehrer in der innungseigenen Lehrwerkstatt der Innung für Sanitär- und Heizungstechnik Bielefeld.



Hebrock wurde 1938 in Herford geboren. Bevor er die Stelle als Fachlehrer übernahm, war er selbständig. Jedoch gab er seine berufliche Selbständigkeit auf, als die Innung Bielefeld einen Fachlehrer suchte. Tausenden von Jugendlichen hat Rolf Hebrock sein fundiertes Wissen in den 25 Jahren seiner Tätigkeit vermittelt. Hunderte von Meisteraspiranten verdanken ihm ihr „fachliches Rüstzeug“ für die Prüfung.

### ■ **Vaillant**

#### **Dr. Schulz geht in Rente**

Der wohlverdiente Ruhestand wartet auf Dr. Harry Schulz, der mehr als 27 Jahre für Vaillant tätig war – zuletzt als Leiter der Zentraleinheit Verbände. In dieser Position hat Dr. Schulz sowohl für sein Unternehmen als auch für die gesamte Branche wichtige Impulse für die Wei-

terentwicklung der Heizungstechnik gegeben. Der DVGW verlieh ihm in Anerkennung seiner bleibenden Verdienste den Ehrenring. Nachfolger von Dr. Schulz ist Horst Eisenbeis. Vor seinem am 1. 8. 1997 erfolgten Wechsel zu Vaillant war er Leiter des Bereichs Gasverwendung beim BGW in Bonn.

## ■ **Techem** **Wachstumskurs und Börsengang**

Ein Blick in die Zukunft vorne weg: Gemeinsam mit den Firmen Diehl und Heimeier entwickelt Techem ein integriertes Haussystem zum Messen, Steu-



*Vorstandsvorsitzender Hans Ludwig Grüschow, (r.) und Jens Reidel, Techem-Aufsichtsratsvorsitzender und Geschäftsführer der BC Partner GmbH, die Mehrheitseigner der Techem ist*

ern und Regeln von Energieverbräuchen inklusive Elektrizität und Gas. Im Jahr 2000 soll es präsentiert werden. – Zurück ins Jahr 1998: Techem-Vorstandsvorsitzender Hans-Ludwig Grüschow präsentierte auf der Jahrespressekonferenz für das Geschäftsjahr 1996/97 „erneut ein überaus erfreuliches Ergebnis“. Das Unternehmen setzt damit den seit Jahren anhaltenden Wachstumsprozeß fort. Der konsolidierte Konzern-Umsatz stieg

um 8,1 % auf 477,8 Mio. DM. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit lag mit 25 Mio. DM (vor Steuern) um 66,7 % über dem Vorjahr. Hauptumsatzträger sind mit 198,0 Mio. DM die Abrechnungsdienste und zweitstärkster mit 127,4 Mio. DM die Vermietung von Erfassungs- und Meßgeräten. Auf hohem Niveau blieb der Absatz von Heizkostenverteilern mit 2,03 Mio. Geräten. Dabei lag der Inlandsanteil bei 1,18 Mio. elektronischen Heizkostenverteilern, 61 000 Funk-Geräten und 408 000 Verdunster-Heizkostenverteilern. Exportiert wurden 448 000 Verteiler, davon 336 000 Verdunster (vor allem nach Osteuropa). Der Absatz von Wasser- und Wärmezählern stieg mit 10 % auf 743 000 Zähler an. Einschließlich der inländischen Handelsvertretungen beschäftigte die gesamte Organisation Ende des Berichtsjahres 1935 Mitarbeiter (Vorjahr: 1800).

Und die Aussichten? Grüschow rechnet mit einer dauerhaft positiven Entwicklung. Außerdem konzentrieren sich Techems Pläne, an die Börse zu gehen, auf 1999. Für diesen „sehr erfolversprechenden Zeitpunkt“ gebe es vor allem zwei Gründe, erklärte der Aufsichtsratsvorsitzende Jens Reidel. Zum einen sei das Unternehmen in der Lage, das dynamische Wachstum im Neugeschäft vor dem Hintergrund sehr guter Erträge bei den Mietgeräten aus sich heraus zu finanzieren. Zum anderen biete das bewährte Management die Gewähr für die Kontinuität des Erfolges.

## ■ Soma

### Preis und Qualität sind einkaufsentscheidend

Erhebliche Unterschiede bestehen in der Beurteilung der verschiedenen Hersteller von Sanitär- und Heizungsprodukten durch den Sanitär- und Heizungs-Großhandel. Dabei sind Preis und Qualität die einkaufsentscheidenden Faktoren. Das ergab eine Umfrage bei 100 Sanitär- und Heizungs-Großhändlern im Juni 1997 durch die Soma-Societät für Marktforschung und Marketingberatung GmbH, Hannover. Befragt wurden in persönlichen Interviews die einkaufsentscheidenden leitenden Mitarbeiter einer Stichprobe von 100 Sanitär- und Heizungs-Großhandelsbetrieben in Deutschland. Die Ergebnisse gibt es zum Preis von 3450 DM pro Produktgruppe. Interessenten erhalten weitere Auskünfte unter Telefax (05 11) 56 32 81.

## ■ Dehoust

### Haftungsübernahmevereinbarung

Anfang 1998 wurde die Haftungsübernahmevereinbarung zwischen dem ZVSHK und der Firma Dehoust abgeschlossen. Dehoust unterstreicht hiermit die Partnerschaft mit dem Handwerk und sieht darin auch eine tatkräftige Unterstützung des dreistufigen Vertriebsweges, wie Wolfgang Dehoust und der Gesamtverkaufsleiter Hartmut Wendt anlässlich des Vertragsabschlusses betonten. Die Haftungsübernahmeerklärung bezieht sich auf alle Dehoust-Produkte, die von SHK-Fachhandwerkern eingebaut werden.

## ■ ISH China

### Europäische Trägerschaft

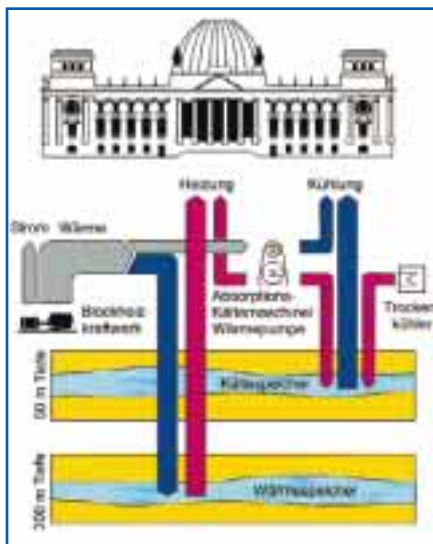
Mit der Gründung einer europäischen Trägerschaft hat die internationale Industrie ihre Unterstützung für die ISH China bekräftigt. Die zweite ISH China findet vom 16. bis 19. Sep-

tember 1998 auf 12 000 Quadratmetern des China International Exhibition Centres in Peking statt. Sie wird offiziell vom chinesischen Bauministerium sowie von dem nationalen Heizungsverband, der China City and Town District Heating Association, unterstützt. Ein breit angelegtes Seminarprogramm mit den Schwerpunktthemen „Heizung“ und „Wasser“ wird in Zusammenarbeit mit den europäischen Trägern ausgearbeitet und ein zusätzlicher Anreiz für die Fachbesucher sein. Der Wohnungs- und Objektbau ist auf der Nationalen Planungskonferenz Mitte Dezember 1997 offiziell zu einem der Schwerpunkte der chinesischen Wirtschaftsförderung erklärt worden. Dabei sollen verstärkt qualitative statt wie bisher quantitative Ziele im Vordergrund stehen. Dies sei eine Reaktion auf die Wandlung der chinesischen Volkswirtschaft in einen Käufer- und Konsumentenmarkt. Auch der Import von fortschrittlichen Technologieprodukten und Investitionsgütern solle gefördert werden. Wie groß das Baupotential im „Land der Mitte ist“, zeigt die Höhe des Bauvolumens. Während es in China noch unter 115 US-Dollar pro Kopf und Jahr liegt, erreicht es zum Beispiel in Deutschland fast 3400 US-Dollar, in Frankreich knapp 1700 US-Dollar. Mit Baukreditfinanzierungen und Steuersenkungen will die chinesische Regierung künftig den Wohnungsbau fördern, um es mehr Chinesen zu ermöglichen, Wohneigentum zu erwerben.

## ■ Velta

### Energie aus der Erde

Mit dem Umbau des über 100 Jahre alten Berliner Reichstages wird zugleich ein Energiekonzept mit ökologischer Signalwirkung verwirklicht. Dessen Basis ist ein natürlicher Wärmespeicher (Aquifer), der in 300 m Tiefe 19 °C warmes Wasser birgt. Ein rapsölbetriebenes Blockheizkraftwerk, die Ener-



**Blockheizkraftwerk und Absorptionskältemaschine bilden die Energiezentrale des Reichstages. Die eigentlichen Wärme- und Kältequellen liegen indes tief im Erdreich.**

giezentrale des Gebäudes, gibt im Sommer seine überschüssige Wärmeproduktion an diesen Speicher ab und hebt sein Temperaturniveau zeitweise bis auf 70 °C.

Die gespeicherte Wärme wird im Winter abgerufen – unter anderem zur Speisung der 7500 m<sup>2</sup> messenden Velta-Fußbodenheizung in den vier Reichstagsgeschossen. Rund 90 % des Wärmebedarfs wird auf diese Weise gedeckt.

Zur sommerlichen Raumkühlung wird ein zweiter Grundwasserspeicher in 50 m Tiefe angezapft, der die Klimaanlage speist und zusätzlich einer Absorptionskältemaschine als Wärmequelle dient. Dieser Kaltwasserspeicher deckt etwa 60 % des Kältebedarfs. Im Winter wird der Speicher regeneriert: Trockenkühltürme nutzen die

kalte Witterung, um das Wasser per Außenluft bis auf 5 °C abzukühlen.

Die beiden Erdspeicher verhindern, daß einerseits im Sommer die Überschusswärme des stromgeführten BHKW an die Atmosphäre entweicht – andererseits im Winter fossil gefeuerte Wärmerezeuger in Betrieb gehen müssen.

Der ausgeklügelte Kraft-Wärme-Kälte-Verbund mit zwei 1,6-MW-BHKW-Modulen soll über 80 % des Gesamt-Energiebedarfes decken – und zwar des Reichstages und der angrenzenden Parlamentsgebäude im Spreebogen, wenn in 1999 von Bonn umgezogen wird.

## ■ Energieagentur NRW

### Ökonomischere Druckluftnutzung

Rund 80 % der Kosten für Druckluftzerzeugung sind Energiekosten. Strategien zur ökonomischeren Druckluftverwendung stehen hoch im Kurs.

Die Energieagentur NRW führt daher am 12. Mai 1998 in Duisburg einen ganztägigen Workshop zum Thema „Druckluftkosten senken“ durch. Angesprochen sind Mitarbeiter mittelständischer Betriebe, die verantwortlich sind für die betriebliche Druckluftversorgung oder diese Anlage betreuen. Neben der Diskussion von Erfahrungen aus der Praxis sollen folgende Themen angesprochen werden: Einsparmöglichkeiten und Optimierungspotentiale, Wirtschaftlichkeit, Druckluftcontracting sowie Druckluft aus BHKW- und Gasentspannungsanlagen.

Der Workshop findet in den Räumen der Energieagentur-Außenstelle in Duisburg statt. Es wird ein Kostenbeitrag von 90 DM erhoben. Weitere Infos: Energieagentur NRW, Außenstelle Duisburg, 47057 Duisburg, Fax (02 03) 3 06 12 99.



## ■ **Ausbildung** **Strittiger „kleiner Gesellenbrief“**

Gegen Ende Februar erschien in verschiedenen Tageszeitungen eine Meldung der Deutschen Presseagentur (dpa) mit Hinweis auf den Entwurf des Berufsbildungsberichtes 1998. Danach habe sich „Bildungsminister Jürgen Rüttgers mit den Spitzenverbänden von Handwerk, Handel und Industrie darauf verständigt“, daß derjenige, der die Lehre abbricht oder die Prüfung nicht besteht, einen „kleinen Gesellenbrief“ erhalten soll. Das Zertifikat soll bescheinigen, daß dessen Inhaber kein Ungelernter sei, sondern bereits nachweisbare Qualifikationen erworben habe. Wirksam werden sollte diese Regelung bereits mit dem nächsten Prüfungstermin.

Hierzu stellt der Geschäftsführer des Deutschen Handwerks (ZDH) und des Deutschen Handwerkskammertages (DHKT), Dr. Wolfgang Glaser, richtig, daß es keine Vereinbarung seitens des Bundesbildungsministers und dem Handwerk bezüglich eines „kleinen Gesellenbriefs“ gebe. „Ein solches Zertifikat würde in unzulässiger Weise die in hohem Ansehen stehende Gesellenprüfung abwerten“, so Dr. Schäfer. Allerdings gibt es eine Verständigung darüber, daß künftig Lehrlinge, die in der Gesellenprüfung nur den praktischen Teil bestanden haben, eine entsprechende Bescheinigung über diese Prüfungsleistung erhalten sollen, um ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt zu verbessern.

## ■ **Aquis** **„TOP-Installateure“ ausgezeichnet**

Der Erfolg mit zukunftsorientierten Produkten basiert auf Interesse und Einsatzbereitschaft. Großhandel und Hersteller unterstützen und fördern die Installateure in Form von Verkaufstätigkeiten, -aktionen, Ausstellungen, Schulungen, Hausmessen, Plakaten oder Mailings. Im Rahmen eines Wettbewerbes zeichnet Aquis zudem jedes Jahr



**Bester iqua-Verkäufer und Hauptgewinner Steffen Wegert mit Aquis-Vertriebsleiter Dieter Blettgen (v.r.)**

bundesweit „TOP-Installateure“, aus, um besondere Leistungen zu honorieren. Die Nominierung der erfolgreichsten iqua-Verkäufer erfolgt durch den Großhandel. 1997 erhielten insgesamt 80 Sanitär-Fachbetriebe eine Urkunde und ein Anerkennungs-geschenk. Sie nehmen außerdem an einer Verlosung teil, die vom Sanitär-Fachbetrieb Weber im bayerischen Boxberg gewonnen wurde. Der Geschäftsführer Steffen Wegert und seine Frau freuten sich über den Hauptgewinn – eine attraktive Wochenendreise für zwei Personen.

## ■ **Grundfos** **Antibaumarktpumpe im Bauhaus**

Die Handwerkerpumpe UPE Profi, als Antibaumarktpumpe von Grundfos entwickelt und auf der ISH 1997 zum ersten Mal vorgestellt, wurde Anfang Februar 1998 bundesweit vom Bauhaus angeboten. Oberflächlich betrachtet, scheint das Antibaumarktkonzept damit gescheitert zu sein. Der zweite Blick beweist jedoch das Gegenteil.

Um die Baumarktpräsenz seiner Heizungsumwälzpumpen wirkungsvoll zu unterbinden, entschied Grundfos sich Anfang 1997 für eine technische Lösung. Die kleinste elektronisch geregelte Heizungsumwälzpumpe UPE 25-40 wird seitdem

werkseitig auf Maximal kennlinie eingestellt und mit verriegelten Sensortasten ausgeliefert. Auf diese Weise läßt sie sich nur vom Heizungsfachmann mit der Infrarot-Fernbedienung R 50 oder dem Grundfos-Controller R 100 in den geregelten Betrieb nehmen. 1997 als Handwerkerpumpe UPE Profi auf der ISH vorgestellt, hat sich das Konzept innerhalb relativ kurzer Zeit durchgesetzt.

Mehr als die Hälfte aller Heizungsbaubetriebe in Deutschland sind heute mit der Fernbedienung R 50 ausgestattet und dadurch in der Lage, die UPE Profi in den Regelbetrieb zu versetzen.

Recherchen vor Ort ergaben, daß den angesprochenen Verkäufern des Bauhauses die Hintergrundinformationen zur Pumpe fehlten. Es war ihnen weder die Verriegelung bekannt noch wußten sie, daß die Pumpen nur mit Hilfe eines Spezialwerkzeuges in den Regelbetrieb versetzt werden können. In einigen Häusern sollen Kunden bereits Pumpen zurückgegeben haben. Voraussichtlich wird das Bauhaus die Verkaufssaktion abbrechen.

## ■ **HMS** **Bufa sucht Kontakt zu ehemaligen Bufisten**

Seit 1953 hat die Bundesfachschule für Sanitär und Heizungstechnik, die Technikerabteilung der Heinrich-Meidinger-Schule in Karlsruhe, 6367 Heizung-, Lüftungs- und Klimatechniker bzw. Sanitärtechniker (und -technikerinnen) ausgebildet. Um allen, die an Informationen über ihre ehemalige Ausbildungsschule interessiert sind, den Kontakt zur Bufa und umgekehrt zu ermöglichen, wird die Bundesfachschule ein periodisch erscheinendes Informa-

tionsblatt, das „Meidinger-Kontakt“ heißt, herausgeben. „Meidinger-Kontakt“ soll halbjährlich erscheinen und kostenlos an die ehemaligen Schüler, soweit sie der Fachschule bekannt sind, versandt werden. Um die Adressendateien auf den neuesten Stand zu bringen sucht die Schule, Fax (07 21) 1 33 48 99 Kontakt zu ihren Ehemaligen und bittet um die Anschrift.

## ■ **Duravit** **Hotline läuft auf Hochtouren**

Werktags von 7–18 Uhr und samstags von 9–13 Uhr werden alle brennenden Fragen unter der Hotline (01 80) 5 33 23 43 beantwortet. Die meisten Anrufe kommen von den Installateuren, die zum Teil direkt von Baustellen anrufen und schnelle unbürokratische Hilfe benötigen, dicht gefolgt vom Großhandel. Architekten und Planer nutzen die Hotline bisher eher selten, aber auch hier treten natürlich immer wieder Fragen zu Planung und Einbau auf. In der Re-



**Mit Servicekarten im Scheckkartenformat wirbt Duravit für die Service-Hotline**

gel kann der Sanitärtechniker aus seinem reichen Erfahrungsschatz schöpfen und die Fragen der Anrufer direkt am Telefon beantworten. Klappt das einmal nicht, wird ein Fax mit Maßen oder Skizzen geschickt oder – bei ganz kniffligen Problemen – gleich der Kundendienst, der vor Ort mit Rat und Tat weiterhilft. Obwohl die wenigsten Anrufe bisher samstags eintreffen, will Duravit diesen Sonderservice auf jeden Fall beibehalten.

## ■ Maico Praxisorientierte Schulungen

Maico Ventilatoren führt seine Seminarreihe zum Thema „Lüftung“ fort. Bei entsprechender Teilnehmerzahl können auch individuelle Termine für Mitarbeiter des Großhandels, Innungen, Schulen usw. vereinbart werden. Neben den Intensivseminaren im Schwenninger Schulungszentrum findet eine Reihe von Schulungen schwerpunktmäßig in verschiedenen Städten des Bundesgebietes statt.

Einen Schwerpunkt der Seminare bildet die Wohnungslüftung. Hierzu wird einerseits die Entlüftung innenliegender Bäder, WC's und Wohnküchen über Anlagen mit gemeinsamer Hauptleitung nach DIN 18017, T. 3, bekannt als Einrohr-Entlüftung, ausführlich behandelt. Weitere Themen sind Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung, die Wärmeschutzverordnung sowie die kommende Energiesparverordnung. Das jeweils aktuelle Seminarprogramm mit ausführlichen Informationen kann über die Internet-Adresse <http://www.maico.de> abgerufen werden. Weitere Auskünfte gibt es unter Fax (0 77 20) 69 42 25.

## ■ Viega Neues Seminarcenter in Tübingen

Dem Seminarcenter Attendorn, seit 1980 von über 50 000 Fachleuten besucht, ist jetzt das neue Seminarcenter in Großheringen (Thüringen) gefolgt. So praktiziert Viega Marktnähe in den neuen Bundesländern. Aber auch Fachleute aus den angrenzenden alten Bundesländern und den osteuropäischen Märkten können das neue Seminarcenter nutzen. Begleitend zu den erlebnisorientierten Veranstaltungen in Großheringen, ist die Besichtigung der in Reichweite liegenden Kulturstadt Weimar möglich.

Der geübte Umgang und der gezielte Einsatz der Systemtechniken macht die tägliche Arbeit nicht nur schneller und rationel-

ler, sondern garantiert gleichzeitig mehr Sicherheit. Darum nutzen Fachleute wie Berufs- und Meisterschüler, Lehrer, Handwerker, Großhändler, Planer, Studenten und Ingenieure die Weiterbildungsmöglichkeiten. Insbesondere die detailgenaue Sanitär- und Heizungsplanung sowie die anschauliche 3D-Badgestaltung mit ViegaCAD werden gut angenommen. Seminarunterlagen gibt es unter (0 27 22) 6 13 81.

## ■ Schäfer Wissen schafft Vorsprung

Unter dem Motto „Wissen schafft Vorsprung“ veranstaltet die Schäfer Heiztechnik GmbH, in Kooperation mit den Unternehmen Danfoss und Grundfos

die hydraulische Einbindung der wichtigsten Systemkomponenten wie Wärmezeuger, Heizkörper, Umwälzpumpen und Armaturen.

Bei Interesse können sich Heizungsexperten bei Schäfer Heiztechnik, Fax (0 27 35) 78 72 84) für ein Seminar vormerken lassen.

## ■ Rothenberger Kupferseminar in Prag

Vom 19. bis 2. 1. 1998 fand in Prag das 1. Nationale Tschechische Kupferseminar statt. Initiiert und organisiert durch Alexander Bares, Leiter der Prager Schweißschule UNO (UNO Praha s.r.o.) und unterstützt durch Institutionen wie u.a. die Europäische Kupferinitiative (Ungarisches Büro) sowie namhafte

Einigen Gewerbeschein für die selbständige und verantwortliche Auftragsabwicklung in diesem Bereich konnte und kann noch heute jeder beantragen und erhalten – ohne den erforderlichen Nachweis einer fachlichen Eignung erbringen zu müssen. Weiterhin fehlt eine einheitliche Struktur und Arbeitsorganisation der stark zersplitterten, neu formierten Innungsverbände. Ein übergeordneter Dachverband wie der ZVSHK und administrative Einrichtungen wie der DVGW in Deutschland existieren bisher nicht.

Zudem entwickelt sich die Wirtschaft nur langsam weiter. Fehlplanung, politische Begünstigung, sowie eine instabile Währung reduzieren das Vertrauen ausländischer Investoren. Darüber hinaus kann das Handwerk angesichts leerer Kassen und Schmiergeldpraktiken auf absehbare Zeit nicht auf zunehmende öffentliche Aufträge hoffen.

Als wichtigen Meilenstein in der Fortführung der aktiven Arbeit der UNO s.r.o soll in diesem Jahr auch erstmalig eine Meisterausbildung durchgeführt werden. Damit ist die Grundlage zu einer qualifizierten Fachhandwerks-Struktur gelegt worden. Eine weitere Initiative strebt die Bindung

administrativer Strukturen im Bereich des SHK-Handwerkes als gemeinsame Interessenvertretung an.

Von tschechischer Seite wird die Strukturhilfe und Unterstützung seitens der deutschen Verbände und Fachleute aus der Praxis sehr geschätzt. Die bisherigen Erfahrungen haben gezeigt, daß die historisch begründeten Ressentiments der Vergangenheit angehören.



140 Heizungsexperten kamen zum Pilotseminar nach Siegen

im ersten Halbjahr 1998 eine bundesweite Veranstaltungsreihe von 12 Heiztechnik-Seminaren. Die Auftaktveranstaltung fand in Siegen statt. Rund 140 Heizungsexperten aus der Rhein-Sieg-Region investierten einen Tag in die Aktualisierung ihres Wissens. Besonderen Anklang bei den Experten fand die ganzheitliche Betrachtung des Heizsystems und seiner Planung. Im Mittelpunkt stand das komplexe Zusammenspiel und

europäische Firmen (u. a. Rothenberger, IBP, Supersan etc.) fand das Seminar ein reges Interesse in dem sich neu formierenden tschechischen SHK-Handwerk.

Mehr als 300 Handwerker, Planer und Architekten informierten sich über wichtige Aspekte der Kupferrohrinstallation. In einer parallelen Fachausstellung und Diskussionsforen entwickelten sich direkte Kontakte zu Fachleuten der Industrie, in denen komplexe Fragestellungen debattiert wurden.

Im SHK-Handwerk gibt es in Tschechien keine Meisterausbil-