

■ Maitron Neuordnung

Maitron, Hersteller und Vertreiber von Geräten der chemiefreien Trinkwasseraufbereitung, sieht aufgrund intensiver Forschungs- und Entwicklungsarbeit nicht nur der Veröffentlichung der Prüfergebnisse beim Technologiezentrum Wasser in Karlsruhe optimistisch entgegen. Das Unternehmen, das seine Geräte bisher bei der Schwesterfirma Valentin herstellen ließ, deren Vertrieb jedoch über eine separate GmbH erfolgte, hat seit dem 1. April alle Bereiche –



inklusive der im österreichischen Innsbruck angesiedelten Gesellschaft, in der Forschung & Entwicklung durchgeführt wurden – in der Maitron Chemiefreie Wasserbehandlung GmbH & Co. Produktions-KG zusammengefaßt. Zum gleichen Zeitpunkt wurde Klaus Krün (unser Bild) zusätzlich zu Georg Schwarting als Geschäftsführer bestellt und Georg C. Schwarting jun. die Prokura erteilt.

■ Keramag Molitor geht zur Sanitec Dr. Wagner neuer Vorstandsvorsitzender

Am 23. März 98 wurde Wolfgang H. Molitor, Vorstandsvorsitzender der Keramag AG, als erster Nicht-Skandinavier in den Board of Directors der Muttergesellschaft Sanitec Ltd. Oy (Helsinki) berufen. Aus diesem Grunde wird Molitor anlässlich



Wolfgang H. Molitor wird Vorstandsvorsitzender der Sanitec

der diesjährigen Keramag-Hauptversammlung am 19. Mai 1998 als Vorstandsvorsitzender zurücktreten. Gleichzeitig wird der Hauptversammlung vorgeschlagen, ihn zum stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden zu wählen.

Während seiner 15jährigen Tätigkeit als Vorstandsvorsitzender der Keramag AG wuchs der Umsatz von 90 Millionen DM auf knapp 300 Mio. DM. Das operative Ergebnis vor Steuern stieg auf 45 Mio. DM. In der gleichen Zeit verbesserten sich der Kurs der Keramag-Aktie von 150 auf 900 DM und die Marktkapitalisierung von 55 auf 432



Dr. Georg Wagner wird Vorstandsvorsitzender der Keramag AG

Mio. DM. Molitor wird auch nach seinem Ausscheiden im Rahmen eines längerfristigen Beratungsvertrages für die Sanitec-Gruppe in Europa tätig sein und dazu seinen Dienstsitz in Ratingen beibehalten.

Nach den Plänen des Aufsichtsrats wird Dr. Georg Wagner (45), bisher als Vorstandsmitglied für Marketing und Produktentwicklung verantwortlich, anlässlich der kommenden Aufsichtsratsitzung am 19. Mai 1998 zum Vorstandsvorsitzenden ernannt. Weitere Vorstandsmitglieder sind unverändert Carl Burkard (Vertrieb) und Jobst Brehe (Technik).

■ KME Mister Kupfer geht in Rente

Sein berufliches Leben begann mit Kupfer und in alter Verbundenheit widmete er sich auch in den letzten 23 Jahren seiner beruflichen Tätigkeit diesem Werkstoff. Heute in der Branche als Leiter Technische Kundenberatung Installationsrohre und -systeme bei der KM Europa Metal AG in Osnabrück bekannt, begann Kurt Rustenbach 1949 eine Lehre als Kupferschmied im elterlichen Betrieb und studierte danach Maschinenbau.

Am 1. 4. 1971 führte ihn sein beruflicher Weg zu der damaligen Kabel- und Metallwerke Gutehoffnungshütte Aktiengesellschaft in Hannover (heute KM Europa Metal AG in Osnabrück). Dort übernahm er die Position des Abteilungsleiters für den Technischen Vertrieb im Fachbereich Kupfer- und Aluminiumhalbzeug. 1975 übernahm Kurt Rustenbach die Aufgabe „Leitung Technische Beratung Bauwesen, Rohre und Systeme“ für den Bereich Kupferinstallationsrohre. In seiner langjährigen Tätigkeit bei der KM Europa Metal AG hat Rustenbach maßgeblich die Position von Kupferrohren in der Haustechnik mitgestaltet. Besonders zu erwähnen ist seine aktive Mitarbeit in allen relevanten Normenausschüssen und Arbeitskreisen.

1. April in SBZ 7!

Auf der letzten Seite in den April geschickt

In der Anfang April erschienenen SBZ 7/98 fanden aufmerksame Leser Meldungen, bei denen es sich offensichtlich um einen Aprilscherz handelte.

Dr. Ivo Wagner wird also kein eigenes Physikalisches Wasserbehandlungsgeschäft auf den Markt bringen und LIM Werner Obermeier auch nicht auf Einladung der bayerischen Großhändler auf die Golan-Höhen reisen. Auch das Personalkarussell, das Cross-Selling von Beate-Uhse-Artikeln durch die GC-Gruppe und das Bremer Kot-Sammelbecken entbehren jeder Grundlage.

Bei allen Meldungen handelt es sich um lupenreine Aprilscherze – ein Schelm, wer Böses dabei denkt!

Ihr SBZ-Team

Er hat immer den Kontakt zu den entscheidenden Zielgruppen gesucht. Sein ausgeprägtes Fachwissen ermöglichte es ihm, umfassend zu informieren, fachgerecht zu beraten und Lösungen zu finden.



Kurt Rustenbach

Rustenbachs Nachfolger Heinrich Rausch (43) ist ebenfalls Dipl.-Ing. der Fachrichtung Maschinenbau. Er war lange Jahre in verantwortlicher Position im Bereich Forschung und Entwicklung tätig, mit dem Schwerpunkt Umwelt- und Haustechnik.

■ **Grünbeck**
Neuer Technischer Leiter

Mit Wirkung vom 1. 1. 1998 wurde Dr.-Ing. Günter Stoll zum Technischen Leiter und Prokuristen der Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH in Höchstädt a. d. Donau berufen. Günter Stoll studierte nach seiner Ausbildung zum Gas- und Wasserinstallateur Maschinenbau mit Schwerpunkt Konstruktionstechnik. 1994 trat er bei Grünbeck ein und übernahm dort die Leitung der Abteilung Konstruktion Serie/Haustechnik. Neben seinen bisherigen Aufgaben übernimmt er nun die Aufgabe der Technischen Leitung des Hauses Grünbeck.

■ **Missel**
Die Apfelstrudel-Überraschung

Zum 300. Missel-Seminar für Haustechnik und Bauphysik überraschte Missel-Geschäftsführer Dieter Krist den langjährigen Referenten Hans-Joachim

Seminarprogramm für Neubau oder Altbauanierung mit zukunftsorientierten Informationen zum Schall-, Brand- und Feuchtigkeitsschutz und zur Wärmedämmung. Planungs- und Ausführungsbeispiele zeigen, wie Kosten reduziert und gleichzeitig die Produktivität gesteigert werden können.

■ **Dornbracht**
Neue Märkte im Visier

Mit 295 Beschäftigten erzielte der Armaturenhersteller 1997 einen Umsatz von knapp 90 Millionen DM. Das entspricht gegenüber dem Vorjahr prozentual einem zweistelligen Zuwachs. Als Gründe sieht man in Iserlohn den technischen Ausbau der Fertigung, die Designansprüche, die Schaffung kultureller Relevanz sowie die Konzentration auf den klassischen Vertriebsweg. Produktneuheiten wie die Badarmaturrenserie Belle de Jour oder die Küchenarmaturengeschäft sollen die positive Entwicklung weiter vorantreiben. Der Export-



Missel-Geschäftsführer Dieter Krist beim Überreichen des Apfelstrudels an Hans-Joachim Mai (l.)

Mai in Stuttgart mit seinem Leibgericht – einem Apfelstrudel. Bisher haben sich nahezu 18 000 Teilnehmer umfassend informiert. Informationen zum frühestmöglichen Zeitpunkt sind gerade heute für alle am Bau Beteiligten von entscheidender Wichtigkeit. Missel bietet deshalb ein ständig aktualisiertes

anteil von 38 Prozent belegt, daß das Unternehmen verstärkt auf Internationalisierung setzt. In den USA als größtem Auslandsmarkt wurde ein Vertriebsbüro mit Sitz in Atlanta, Georgia gegründet.

■ Aqua

Werner Klatt ausgeschieden

Werner Klatt (60) ist aus dem Vorstand der Aqua Butzke-Werke AG ausgeschieden und in den Ruhestand getreten.

Der gebürtige Berliner studierte Betriebswirtschaft und trat 1969 in das westfälische Unternehmen DAL-Georg Rost & Söhne ein. Dort war der Diplom-Kaufmann von 1971 bis Ende Juli 1989 stellvertretender Geschäftsführer und Mitglied der Geschäftsleitung.

Zum 1. August 1989 wechselte Klatt von der Porta Westfalica zurück an die Spree und brachte bis zu seinem Ausscheiden Ende Februar 1998 seine umfassenden Branchenkenntnisse und -erfahrungen im Vorstand des Ludwigfelder Unternehmens und Grohe-Gruppen-Mitglied Aqua Butzke-Werke AG ein.

vergeben. Er ist die bedeutendste Auszeichnung für Weiterbildung in Deutschland.

■ Ritter

Ökomanager 1997

Dem Multi-Unternehmer Alfred T. Ritter wurde vom WWF (World Wildlife Found for Nature) und der Zeitschrift Capital der Titel des Ökomanagers 1997 verliehen. Gleich ob bei der Waldenbucher Schokoladefabrik in der Produktion die übliche Abfallmenge stark reduziert wird oder mit hohem finanziellem Aufwand Entwicklungspro-



■ Vaillant

Weiterbildungs-Award 1998 gewonnen

Vaillant ist der Gewinner des MUWIT Weiterbildungs-Awards '98. Geschäftsführer Manfred Ahle nahm am 24. März in Wiesbaden die Auszeichnung entgegen. Nach Ansicht der fünfköpfigen Jury aus Wissenschaft und Industrie ist es Vaillant hervorragend gelungen, ein Bildungscontrolling einzuführen.

Der MUWIT Weiterbildungs-Award wird vom „Institute for International Research“ zusammen mit der Zeitschrift „wirtschaft & weiterbildung“ anlässlich des Deutschen I.I.R. Weiterbildungskongresses MUWIT

jekte bei den Kakao-Kleinbauern in der Dritten Welt gefördert werden, zeigt sich der Unternehmer umweltbewußt. Außerdem engagiert er sich als Gesellschafter einer Produktionsgesellschaft für Filme zur Dokumentation der Anwendung erneuerbarer Energien, Gründungsmitglied und Gesellschafter der Solarfabrik Freiburg und Gesellschafter von Sunlive Solarnetwork in Sachen Umwelt. Eine weitere unternehmerische Aktivität ist die von Ritter vor zehn Jahren gegründete Energie- und Umwelttechnik-Firma mit den Paradigma-Produkten. Anstoß dazu war ein Schlüsselerlebnis, das Ritter 1988 hatte: Auf der Suche nach einer ökologisch orientierten Heizungsanlage für den Eigenbedarf wurde bei einem Null-Angebot die Marktnische entdeckt – und sogleich ausgefüllt.

■ Fischer

Dübel für die Welt

Die Fischerwerke in Waldachtal werden in diesem Jahr 50. Am Anfang baute eine Handvoll Mitarbeiter Feueranzünder und Webstuhlschalter zusammen, heute produziert die „Ideenfabrik“ im Schwarzwald täglich 7 Millionen Dübel. Was im September 1948 als Werkstattbetrieb in einer ehemaligen Turnhalle begann, hat sich zu einer Unternehmensgruppe mit 2725 Beschäftigten, 23 Tochtergesellschaften weltweit und 560 Millionen DM Jahresumsatz (1997) entwickelt. Das Gerüst dieser schwäbischen Erfolgsgeschichte bilden 1663 Einzelerfindungen – viele von Firmengründer Artur Fischer, aber immer mehr (inzwischen 633) auch von Arbeitnehmern. Heute bietet das Unternehmen mehr als 1000 Dübeltypen an (darunter Stahlanker, die in Großprojekten wie dem Euro-Tunnel oder der dänischen Belt-Querung zu finden sind) und ganze Befestigungssysteme, etwa für den Elektro- und den Sanitärbereich.

■ Buderus

Gußeisernes Jubiläum

Ein interessantes Jubiläum kann die Buderus Heiztechnik GmbH 1998 feiern: Vor 100 Jahren wurde dem Unternehmen das erste Patent für einen gußeisernen Gliederkessel erteilt und am 27. Februar 1998 wurde der 5millionste Gußeisenzylinder gefertigt. Nach Ansicht des Vorsitzenden der Geschäftsführung, Reinhard Engel, habe sich in diesen 100 Jahren in einem dynamischen Wachstumsprozess ein Unternehmen entwickelt, das mit zunehmender internationaler Bedeutung heute in Deutschland und Europa in seiner Branche zu den führenden zählt. 5 Millionen Gußeisenzylinder in 100 Jahren,



Der Gußeisenzylinder mit der Produktionszahl 5 000 000 wurde am 27. Februar 1998 in Lollar von Reinhard Engel (Vorsitzender Geschäftsführung Buderus Heiztechnik) an Dr. Robert Knüppel (Geschäftsführer der Stiftung Deutscher Denkmalschutz) überreicht

parallel zu allen anderen Produkten, die heute von Buderus gefertigt werden, seien ein Zeichen für hohe und täglich neu erarbeitete Kompetenz, die das Unternehmen zum größten Gußeisenzylinder-Hersteller der Welt gemacht hat, meinte Engel.

■ Handwerkermesse Umkehrschub erkennbar

Erste Signale für einen konjunkturellen „Umkehrschub“ auch im Handwerk und gewerblichen Mittelstand gehen vom Verlauf der 50. I.H.M. Internationalen Handwerksmesse aus. Die Leitmesse der Handwerkswirtschaft schloß am Sonntag, 15. März 1998, hinter 253 000 Besuchern ihre Tore. Das sind im Vergleich zum Vorjahr 25 % mehr. Nach der abschließenden Ausstellerumfrage, durchgeführt vom neutralen Marktforschungsinstitut Infratest Burke, zeigen diese sich durchaus optimistisch für die Entwicklung der Konjunktur: 30 % rechnen mit einer Verbesserung, im Vorjahr waren dies zu Messeschluß nur elf Prozent. Im Gegensatz dazu gehen derzeit nur noch 11 % von einer Verschlechterung aus, 1997 nahmen dies noch 37 % an. Auch bei der Umfrage unter den Fachbesuchern – deren Anteil 63 % ausmacht – weist das Stim-

mungsbarometer steigende Tendenz auf: 77 % beurteilen die gegenwärtige Situation ihrer Branche positiv, davon 45 % als „ausgezeichnet bis gut“, 32 % „befriedigend“. Im Vergleich zu 1997 ist der Gesamtwert der positiven Einschätzung damit um 3 % gestiegen. Die Lage werde sich nach Ansicht von 25 % (Vorjahr: 18 %) in Zukunft erholen.

■ Geberit Neues Akustiklabor

Vor wenigen Monaten wurde am Standort des Schweizer Geberit-Konzerns, in Rapperswil-Jona am Zürichsee, das modernste bauphysikalische Labor in Europa eingeweiht. Seine Akustikabteilung ist innerhalb der Sanitärwelt nach Firmenangaben einzigartig. Das Unternehmen hat nun die Möglichkeit, sich noch intensiver um den Schallschutz zu kümmern. Mit der neuen Forschungseinrichtung kann es besser auf neue Trends beim Bauen reagieren und diese schneller in die Praxis umsetzen. Die In-

genieure und Bauphysiker im neuen Labor führen umfangreiche Luft- und Körperschallmessungen an Sanitärinstallationen durch. Sie untersuchen die komplexen Zusammenhänge zwischen Sanitärobjekt und Installationsgeräuschen. Gleichzeitig tüfteln sie an sanitärtechnischen Lösungen, die neben dem Schallschutz eine schnelle und einfache Montage sowie geringe Kosten in sich vereinen.

■ Flüssiggas

Aus AFS wird AFG

Am 18. 3. 1998 begann in Bad Homburg eine neue Ära der Flüssiggas-Branche durch Umwandlung der Arbeitsgemeinschaft Flüssiggas Süd (AFS) in die Arbeitsgemeinschaft Flüssiggas (AFG). Über 30 Jahre hat die AFS, ein Zusammenschluß aller namhaften süddeutschen Versorgungsunternehmen, Werbung und Verkaufsförderung im Flüssiggasgeschäft mit Erfolg betrieben. In Bad Homburg wurde jetzt mit der Umwandlung in die AFG und dem Beitritt weiterer Flüssiggas-Versorger die Ausweitung der werblichen und verkaufsfördernden Aktivitäten auf ganz Deutschland beschlossen.

Durch diese Kooperation erweitert sich die Arbeitsgemeinschaft auf über 30 Gesellschafter. Der Vorsitzende der AFG, Helmar Vortmann, bezeichnete diese Entscheidung als erfolgreichen Schritt, um die Energie Flüssiggas weiter populär zu machen.

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

(07 11) 6 36 72 55

oder per Post:

Gentner Verlag Stuttgart,
SBZ-Redaktion,
Forststraße 131,
70193 Stuttgart

■ STS Infomobil

Seit Anfang März 1998 bietet der Badausstatter seinen Sanitär-Partnern in Großhandel und Handwerk für Hausmessen, Schulungen und andere Veranstaltungen sein Infomobil an. In dem eindrucksvollen Ausstellungsstruck werden vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten mit unterschiedlichen Fronten aus dem Badmöbel-, Waschtisch-



Auf Wunsch kommt die rollende Badausstellung im STS-Infomobil direkt zum Handwerksbetrieb oder Großhändler

und Spiegelprogramm des Unternehmens demonstriert. Anfordern kann man die rollende Badschau bei STS in 33129 Delbrück-Ostenland unter der Fax-Nummer (0 52 57) 5 09 88.

■ DKI Solartechnik-Aktivitäten

Im Rahmenprogramm Baumesse Bautec in Berlin veranstaltete das Deutsche Kupfer-Institut (DKI) im Februar einen Workshop zur Nutzung der thermischen Sonnenenergie. Titel: „Kupfer am Bau – Solartechnik/Fußbodenheizung“. Die Referenten – u. a. vom Fraunhofer-Institut für solare Energiesysteme (ISE) – stellten die Möglichkeiten der Nutzung der thermischen Solarenergienutzung und deren Vorteile für die Um-

welt dar. Im zweiten Teil der Veranstaltung standen neue Entwicklungen und Anwendungen im Bereich der Flächenheizung sowie die Anforderungen an die Wärmedämmung nach der Wärmeschutzverordnung im Vordergrund.

Im Sinne der Nutzung von Sonnenenergie wurden im Workshop so die Anwendungen verdeutlicht und der Bogen zwischen Nutzung der thermischen Solarenergie, der Verwendung

in der Beheizung von Wohngebäuden mit Flächenheizungen, geschlagen. Diese Kombination stellt bekanntermaßen aufgrund der niedrigen erforderlichen Temperaturen in den Flächenheizungen für die effiziente Nutzung der Solarenergie zur Raumheizung den besten Rahmen dar. Das DKI mit Sitz in Düsseldorf berät seit 70 Jahren Anwender von Kupfer in allen Bereichen seiner Anwendung. Seit einiger Zeit beschäftigt es sich auch mit der Nutzung der Sonnenenergie, um die Ratsuchenden umfassend zu informieren.

■ Ewfe Expansion auf Auslandsmärkten

Ein Jahr nach der Neugründung der Ewfe Brennwert-Heiztechnik GmbH stehen die Zeichen auf Expansion. „Wir haben unsere Restrukturierung abgeschlossen und sind in Deutschland auf dem besten Wege, zu unserer alten Stärke zurückzu-

finden. In diesem Jahr wollen wir unsere Aktivitäten auch auf den europäischen Auslandsmärkten weiter forcieren“, sagt Theo Gaux, Geschäftsführer der Ewfe.

Neu erschlossen wird zur Zeit der niederländische Markt: Anlässlich der VSK in Utrecht präsentierten die Bremer erstmals ihr Gas-Brennwert-Programm für Leistungen von 6 bis 300 kW dem holländischen Fachpublikum. Neben Holland vertreibt das zur MAN-Gruppe gehörende Unternehmen sein Gas-Brennwert-Programm bereits in Italien, Österreich, England, Polen, Tschechien und Ungarn. Darüber hinaus sollen die Produkte in Kürze auch in der Schweiz erhältlich sein. Beim Vertrieb setzt Ewfe auf die Kooperation mit ausgewählten Firmen vor Ort. Die Partnerbetriebe übernehmen auch den Service und die Wartung der Geräte.

■ ION Kooperationsvertrag mit Mittelmann

Die Mittelmann-Unternehmensgruppe hat mit der ION-Devices, Hersteller für Wasseraufbereitungsgeräte auf physikalischer Basis, im Februar einen Kooperationsvertrag unterzeichnet.

Die Mittelmann-Gruppe erhält die europaweiten Vertriebsrechte. Der in England von ION-Enterprises produzierte „Scale Buster“ (Kalk-Entferner) wird in Deutschland von der ION-Devices, Düsseldorf, vertrieben.

■ Correcta Zertifiziert

Als erstes Unternehmen der Sanitärbranche erhielt der Bad-Wildunger Wannenträgerproduzent Correcta die offizielle Lieferantenzertifizierung „SHK-ZERT“. Andreas Müller vom ZVSHK überreichte die begehrte Urkunde anlässlich der Fachausstellung SHK Essen am 5. März. Hauptgrund für die Zertifizierung ist nach Firmenangaben die Überzeugung, daß das europäische CE-Gütesiegel vielfach nicht mehr den bisher festgelegten Qualitätsstandards entspricht. Die Auszeichnung SHK-ZERT garantiert dagegen als Qualitätssiegel, daß es sich bei den Firmenprodukten um hochwertige Produkte handelt. Zudem ist die Vergabe von einem umfassenden und schlüssigen Dienstleistungsangebot abhängig. Verbunden mit der Zertifizierung ist auch eine Haftungsübereinkommenvereinbarung, die dem Handwerk eine fünfjährige Produkthaftung garantiert.



Während der SHK Essen überreichte Andreas Müller der Correcta-Geschäftsleitung die SHK-ZERT-Urkunde

■ **Hansgrohe** **Erweiterung des Zentrallagers**

Da die Breite des Sortiments bei Hansgrohe zunimmt, wächst auch der Lagerbedarf. Die Konsequenz: Das Unternehmen wird bis Mitte nächsten Jahres in Elgersweier das Zentrallager um 60 000 Behälterlagerplätze erweitern.



Modell der neuen „Pharo“-Fabrik von Hansgrohe. Baubeginn: Mai 1998

In zwei Tranchen werden jeweils 4 Millionen Mark investiert, um die Fertigung aus allen drei Werken in Deutschland zu lagern und schnellstmöglich zum Versand zu bringen. Im Mai 1998 wird mit dem Baubeginn des 8-Millionen-Projektes gerechnet. In einem Jahr etwa soll der Bau voll funktionsfähig sein.

■ **IBP** **Neue Standorte**

Der Partner für das lebendige Haus, wie sich IBP gerne selbst nennt, wird in Zukunft mit seinen Produkten Bänninger-Löt- und Schraubfittings, Conex-Klemmringverbinder, Stockwerksverteilung, Filter und Sicherheitsgruppe, Nautilus Axial-Press-System und Coas Installationszubehör in der Schweiz präsent sein. Am 1. Januar 1998 wurde dazu die IBP Swiss mit Sitz in Basel gegründet. So will das Unternehmen noch mehr Kundennähe erreichen. Der Öffentlichkeit wird sich das neue Tochterunternehmen erstmalig vom 21. bis 25. April des Jahres

auf der HILSA in Zürich präsentieren. Ebenfalls neu ist die IBP-Niederlassung Nord, die im Februar 1998 in Münster eröffnet wurde. Mit großzügig ausgelegter Lagerfläche und Technik, einem ausgefeilten Logistiksystem und einer kompletten Ausstattung soll die neue Niederlassung nach Unternehmensangaben eine lückenlose und flächendeckende

Belieferung in der Region sichern, im angegliederten Schulungszentrum werden Fachleute aus Handwerk und Handel in Seminaren und Praxis-Workshops in der Produkthanwendung geschult.

■ **Minol-Brunata** **Weiteres Umsatzwachstum**

Das abgelaufene Geschäftsjahr 1997 entwickelte sich nach Angaben der Unternehmensgruppe Minol-Brunata mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen trotz der schwierigen Situation am Bau erneut positiv. Der Umsatz konnte um +11,8 % auf DM 114 Millionen gesteigert werden. Getragen wurde das Umsatzwachstum von allen Geschäftsbereichen in nahezu gleichem Maße. Dabei entfielen 54 % des Umsatzes auf die Ablesung und Abrechnung, 18,3 % auf den Geräteverkauf sowie 15,9 % auf die Vermietung und Wartung der durch Minol-Brunata betreuten Heizkostenverteiler, Wasser- und Wärmehäufiger. Das Exportgeschäft hingegen war mit DM 5,8 Millionen nach DM 6,2 Millionen in 1996 leicht rückläufig.

Per 31. 12. 1997 wurden durch Minol-Brunata bundesweit über 1,1 Millionen Nutzeinheiten in 132 000 Liegenschaften mit 7,6 Millionen Erfassungsgeräten abgelesen und abgerechnet. Allein in Deutschland waren zum Jahreswechsel 435 Mitarbeiter nach 402 im Vorjahr (+ 8,2 %) beschäftigt. In 1998 soll das Umsatzwachstum bei Minol-Brunata weiter an Dynamik gewinnen. Man rechnet mit einer Steigerung auf ca. DM 135 Millionen. Getragen wird dieser Optimismus im wesentlichen durch das neue Minol Funksystem.

■ **Ruhrgas** **Grundsatzvereinbarung mit Romgaz**

Die Ruhrgas AG Essen und die Romgaz R.A., Medias, haben in Bukarest eine Grundsatzvereinbarung über die langfristige Lieferung von jährlich 500 Millionen m³ abgeschlossen. Es ist vorgesehen, die Lieferungen im Winter 1999/2000 aufzunehmen; der Transport der Gas-mengen soll durch Österreich und Ungarn erfolgen. Die vereinbarten Gaslieferungen sind Teil einer umfassenden Kooperation zwischen Ruhrgas und Romgaz über die Zusammenarbeit auf technischem und kommerziellem Gebiet. Für die Ruhrgas AG bedeutet die Grundsatzvereinbarung eine Ausweitung ihrer Auslandsaktivitäten.

■ **Südwärme** **Erfolgreiches Jahr**

In ihrem 5. Geschäftsjahr kann die Südwärme, Gesellschaft für Energielieferung mit Firmensitz in Eningen (Reutlingen) und Unterschleißheim (München) auf ein erfolgreiches Jahr 1997 zurückblicken. Wie Geschäftsführer Rudi Maier mitteilte, hat sich die Akzeptanz des Marktes weiter verbessert. Das Konzept der Wärmelieferung durch den Gebäudetechnik- und Heizungs-

fachbetrieb vor Ort beweist sich zunehmend als erfolgreiche Alternative zu den Angeboten von Energielieferanten und Stadtwerken. Mittlerweile betreut Südwärme über 100 Wärmelieferungsverträge und versorgt Gebäude aller Art mit Wärme und Strom. Um eine noch bessere Marktabdeckung zu erreichen, will das Unternehmen seine Präsenz durch die Aufnahme weiterer Gesellschafter verstärken. Zur Zeit gehören den Südwärme KGs in Baden-Württemberg und Bayern ca. 30 Handwerksbetriebe an. Das Besondere: Diese Firmen sind beteiligte Gesellschafter an der Südwärme (also keine Mitglieder eines Verbandes oder gar Franchisenehmer) und partizipieren unmittelbar am Gesamtergebnis aller Aktivitäten. Die Struktur ist dezentral angelegt. Unter dem Motto „Vom Handwerksbetrieb zum Energiedienstleister“ finden am 27. 3. 1998 und am 23. 6. 1998 die nächsten Info-Veranstaltungen für ernsthafte Interessenten statt. Weitere Infos per Telefax (0 86 62) 41 97 74

■ **Dornbracht** **Serviceorientierung**

Der Armaturenhersteller hat seinen Lieferservice kontinuierlich ausgebaut. Für sämtliche der etwa 4000 firmeneigenen Artikel betrug die durchschnittliche Lieferzeit vom Auftragseingang bis zum Versand im Februar 1998 drei Tage. Für Ersatzteile geht's mit dem Express-Service noch schneller. Mehr als 97 Prozent aller bis 14 Uhr per Fax bestellten Teile werden noch am selben Tag ausgeliefert.

Ein kostenloser Musterservice komplettiert das Leistungsangebot für Handel, Handwerk und Architekten. Diese Möglichkeit, leihweise kostenlos für drei Wochen Armaturenmuster zur Präsentation gegenüber Endkunden zu bestellen, erfreut sich nach Herstellerangaben zunehmender Beliebtheit. Zusätzliche technische Berater sollen den Kontakt zum Handwerk verbessern. Den drei zu diesem Zweck eingestellten Mitarbeitern sollen weitere folgen.

■ **Armstrong** „Made in Thüringen„

Seit nahezu fünf Jahren produziert Armstrong Insulation Products in den neuen Bundesländern Dämmstoffe. Der weltweit größte Hersteller von Materialien für die Dämmung betriebstechnischer Anlagen baute mit einer zweistelligen Millioneninvestition das Werk Zeulenroda/Thüringen zu einem modernen Produktionsstandort aus. 55 Mitarbeiter fertigen dort Produkte wie Armaflex-Platten und Armalok-Rohrschalen. Armstrong ist einer der bedeutendsten Investoren in der Region.

■ **Grundfos** Übernahme von Leader-Pumps

Zum zweiten Mal innerhalb der vergangenen zwei Jahre kaufte die Grundfos-Gruppe einen Pumpenhersteller in Italien. Leader Pumps mit Sitz in Bientina produziert ein breites Sortiment von Pumpen für Haus, Hobby

ren bestehende Unternehmen mit seinen 226 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 250 Mio. DKK (66 Mio. DM).

Konzernpräsident Niels Due Jensen bezeichnete in seinem Statement den Kauf von Leader Pumps als eine natürliche Folge der Grundfos-Wachstumsstrategie.

■ **Museumstück** Centrifugal-Luftturbine

Freilaufende Ventilatoren sind ganz modern, die gibt's doch erst seit zwei, drei Jahren, werden manche meinen. Mitnichten, wie ein einmaliges Museumsstück, das im Jugendstil-Stadttheater „Vitezslava Nezvala“ in Karlovy Vary (Karlsbad/Tschechien) ausgegraben wurde, beweist. 100 Jahre alt ist diese freilaufende Centrifugal-Luftturbine mit dem alten Reihenschlußmotor, hergestellt im Auftrag der Gesellschaft für Angewandte Elektrizität von Brückner, Ross und Consorten in Wien. Nun hat dieses seltene Stück aber ausge-



Menerga-Geschäftsführer Horst Doerk vor der „Centrifugal-Luftturbine“ von 1897 und dem neusten freilaufenden Radialventilator des Herstellers

und Garten, die unter einer Reihe unterschiedlicher Handelsmarken auf den Märkten Europas und Amerikas an Endverbraucher vertrieben werden.

Neben der Produktionsstätte in Bientina bei Pisa gehören zu Leader Pumps auch eine Fabrik in Udine, nahe der Grenze zu Slovenien und eine Vertriebsgesellschaft in Charleston, USA. 1997 erzielte das seit fünf Jah-

dient, das Gebäude wurde saniert und mit neuen Klimazentralen ausgerüstet. Und die arbeiten selbstredend mit freilaufenden Radialventilatoren neuerer Bauart.

■ fbr Rechtslage zur Regenwassernutzung

Mit einem neuen Veranstaltungskonzept, dem fbr-Fachsymposium, möchte die Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e.V. (fbr) ihre Aktivitäten zur Entwicklung und Akzeptanz der Betriebs- und Regenwassernutzung erweitern und ausdehnen. Auftakt wird das fbr-Fachsymposium zum Thema Recht am 24. Juni 1998 in Veitshöchheim bei Würzburg sein. In einem Expertengremium aus Vertretern der Kommunalen Spitzenverbände, Ministerien, Wasserversorgern und Rechtsexperten aus den verschiedenen Bundesländern werden Anforderungen an die Satzungsgestaltungen privat-rechtlicher und öffentlich-rechtlicher Wasserversorgungsunternehmen gemäß AVBWasserV gestellt.

Im Anschluß werden in einer offenen Diskussion zwischen den Experten und dem Publikum rechtliche Probleme rund um die Regenwassernutzung diskutiert und erläutert.

Zielgruppe der Veranstaltung sind Kommunalbedienstete, Juristen und Fachleute der Regenwassernutzung.

Weitere Infos: fbr, 60486 Frankfurt, Fax (0 69) 97 07 46 48

■ Upat Auch Befestigungstechnik braucht Training

Bei der Upat GmbH in Emmendingen gehört das Training für Anwender seit Jahren zum Servicepaket. „Profis vermitteln Profis die Theorie für die Praxis“, heißt das Motto von „dü-dactic“ dem Upat-Fortbildungsprogramm. Dieses bietet Fachhändlern, Ingenieuren und Handwerkern in aufeinander aufbauenden Kursen das notwendige Know-how für den sicheren Umgang mit Ankern und Dübeln. Im Upat-Trainings-Center auf dem Emmendinger

Werksgelände stehen hierfür nicht nur vier ausgebildete und in der Erwachsenenbildung erfahrene Trainer zur Verfügung. Modernste Kommunikationstechnik und spezielle Übungsbaustellen sorgen dafür, daß die Theorie alles, nur nicht grau bleibt.

Auf Wunsch geben die Upat-Trainer ihr Wissen auch vor Ort an die Kursteilnehmer weiter. Rund 100 Trainingseinheiten stehen in diesem Jahr auf dem Programm.



Sicherheit im Umgang mit Ankern und Dübeln durch gezieltes Training

Weitere Informationen über „dü-dactic“ hält das Upat-Trainings-Center unter Telefax (0 76 41) 4 56 33 76 bereit.

■ Primagas Seminar-Offensive Flüssiggas

Alles Wissenswerte rund um das Thema Flüssiggasanlagen können SHK-Handwerker auch in diesem Jahr wieder bundesweit bei den Profitagen des Krefelder Flüssiggas-Anbieters Primagas erfahren. Kostenfrei und fast 200 mal in 1998 bietet Primagas Tagesseminare rund um das Thema Flüssiggas an. Neben Basisinformationen zu Bau, Betrieb und Sanierung von Flüssiggasanlagen, vermitteln die Seminare auch ausführliche Informationen zu Druck- und Dichtprüfung, der fachgerechten

Installation von Rohrleitungen und Regleranlagen, alles Wissenswerte über Flaschenanlagen, Flüssiggas am Bau und die Behebung von Betriebsstörungen. Einen besonderen Schwerpunkt bilden bei Primagas selbstverständlich die ausführlichen In-

struktionen zum innovativen Service-Technik-Paket Prima-Concept, einem für den Flüssiggasmarkt einzigartigen Angebot, für das auf Wunsch auch Spezialpräsentationen angeboten werden.

Neben den Seminarunterlagen, einer Teilnahmeurkunde und einer Teilnahmebescheinigung gehören auch ein Lunchbuffet zum Umfang des kostenlosen Seminarangebotes. Weitere Informationen, Seminartermine und Anmeldungen per Telefax (0 21 51) 85 22 22 an Matthias Tänzler oder per E-Mail „primagas@t-online.de“ oder direkt an die Primagas-Zentrale, Luisenplatz 9, 47799 Krefeld.

■ Hüppe Seminarprogramme für Handwerk und Handel

Nach erfolgreicher Erprobung im vergangenen Jahr tritt Hüppe 1998 mit einem umfassenden Seminarangebot an, das speziell für das Sanitärhandwerk entwickelt wurde. „Wie die meisten Hersteller haben wir bis 1996 Veranstaltungen angeboten, die nur zu einem kleinen Teil den unterschiedlichen Bedürfnissen der Teilnehmer aus Handwerk und Großhandel angepaßt wurden“, erinnert sich Schulungsleiter Hans-Joachim Steinert. „Das hat uns nicht mehr befriedigt und als wir uns entschlossen haben, das Seminarangebot deutlich zu erweitern und professionell zu strukturieren, fiel



die Entscheidung, zukünftig zielgruppenorientiert eigene Seminare für die Mitarbeiter des Fachgroßhandels und des Fachhandwerkes anzubieten.

Zum Seminarangebot für Mitarbeiter des Fachhandwerkes gehören die Themen

- Beraten und Verkaufen
 - Reklamationen als Chance
 - Badplanung und Gestaltung
 - Telefon-Kommunikation
 - Aufmaß- und Montagetechnik
 - Surfen im Internet
 - Werbung, Verkaufsförderung, Öffentlichkeitsarbeit
 - Angebotskalkulation und Deckungsbeitragsrechnung
- Hinzu kommen mehrtägige Weiterbildungs- und Erlebnisprogramme.

Informationen zu Inhalten und Terminen enthält eine Schulungsbroschüre, die bei Hüppe unter Telefax (0 44 03) 6 72 38 bestellt werden kann. Persönlich informiert Schulungsleiter Hans-Joachim Steinert unter Telefon (0 44 03) 67-1 13.

■ Hansgrohe Wissen ist Zukunft

Auf 24 Seiten breitet Hansgrohe aus, welche Schwerpunkte es in Schulung und Training 1998 setzt. Sein Fortbildungsprogramm in den Aquademieschiltach und Berlin wendet sich an den Sanitärgrößhandel, an das Installateurhandwerk, an Fachschulen der Branche, Badgestalter und Planer.

Die Broschüre nennt gut 30 feste Termine für die Aquademie Schiltach, etwa ein Dutzend für die Aquademie Berlin. Sie ist kostenlos erhältlich bei Hansgrohe Aquademie, 77761 Schiltach, Fax (0 78 36) 51 15 05.