

■ Friatec 12 % Geschäftsausweitung

Im Geschäftsjahr 1997 hat sich Friatec, Mannheim, in besonderem Maß auf die Herausforderungen der kommenden Jahre vorbereitet: Durch den Kauf zukunftsreicher Unternehmen hat sich ihr Umsatzvolumen in der Gruppe um 12 % ausgeweitet. Für die Globalisierung des Geschäfts und zur Festigung ihrer führenden Marktpositionen hat sich ihr Investitionsaufkommen verdoppelt.

Der Gruppenumsatz der Friatec wuchs 1997 auf 647,7 Mio. DM nach 577,5 Mio. DM in 1996. In der AG stieg er auf 445,4 Mio. DM nach 431,8 Mio. DM im Vorjahr. Ausschlaggebend für diese Steigerung waren im wesentlichen der Kauf des heute als Friatec RPP GmbH System Altvater firmierenden Herstellers von Müllverpackungsmaschinen und des Vorwandinstallationssystems Meroblock.

■ Viessmann Übernahme von Wärmepumpen-Hersteller

Viessmann ist seit dem 1.4.1998 maßgeblich beteiligt an der Saurer Thermotechnik AG, Arbon/Schweiz. Das Schweizer Unternehmen fertigt und vertreibt Wärmepumpen. Der Allendorfer Hersteller ergänzt damit sein Produktprogramm im Bereich erneuerbare Energien, der auch in Deutschland an Bedeutung gewinnen wird.

Die Saurer Thermotechnik AG war bis 1991 eine Tochtergesellschaft der Saurer Gruppe und wurde 1992 von leitenden Mitarbeitern durch Management-buy-out übernommen. Mit der neuen Wärmepumpengeneration Natura verfügt das Unternehmen über ein leistungsfähiges, hochmodernes Produktangebot und wird künftig unter dem Namen Satag Thermotechnik AG firmieren.

Für 1998 wird ein Umsatz von 6,6 Millionen Schweizer Franken erwartet; für die nächsten Jahre ist mit nennenswerten Steigerungen zu rechnen. Das Un-

ternehmen beschäftigt heute 30 Mitarbeiter. Die Vereinbarung mit den bisherigen Aktionären sieht vor, die Arbeitsplätze am Standort Arbon zu erhalten. Zielmärkte für Wärmepumpen sind Westeuropa, insbesondere Deutschland, die Schweiz und Österreich.

■ Wilo Wachstum im Ausland

Der Umsatz der Wilo-Gruppe des Jahres 1997 stieg von 487 Mio. DM im Vorjahr auf 516 Mio. Die direkte Abhängigkeit von der Baukonjunktur machte sich insbesondere auf dem deutschen Markt durch leichte Umsatzrückgänge und durch starken Preisdruck bemerkbar. Für Wilo wuchs der Auslandsumsatz überproportional.

Die Wilo-Gruppe beschäftigte im Jahresmittel 1997 insgesamt 1496 Mitarbeiter, von denen 1005 ihren Arbeitsplatz in Deutschland haben. Davon sind am zweiten deutschen Fertigungsstandort in Oschersleben/Sachsen-Anhalt 132 Mitarbeiter beschäftigt. Wilo beschäftigt zusätzlich 70 Auszubildende in Deutschland.

■ Robur Neuer Firmenname

Die Robur Heizsysteme GmbH in Maintal, bisher eine 100 %ige Tochter der Robur S.p.A. mit Sitz im italienischen Zingonia bei Bergamo, wird künftig unter dem Namen „Gesellschaft für GasKlima mbH“ firmieren. Die Namensänderung war notwendig geworden, um das Angebot an gasangetriebenen Kühl- und Heizaggregaten über das Robur-Lieferprogramm hinaus zu erweitern. Geschäftsführender Gesellschafter ist Karl-Heinz Bodenschatz, der bisherige Geschäftsführer der Robur Heizsysteme GmbH.

■ Preise Absolut im Keller

Auszug aus einem Angebot vom März 1998: 100-er SML, liefern und verlegen, 38,- DM/m zuzüglich 3 % Abgebot und 2 % Skonto. Ein Kommentar erübrigt sich.

Ein positives Beispiel stellen die Verrechnungssätze bei den Kfz-Spenglern dar. Dort wird nach Arbeitswerten abgerechnet:

1 AW = 5 Minuten

1 AW = 12,25 DM ohne MwSt.

12 AW = 147 DM ohne MwSt. (1 Std.)

■ ISG Neumitglieder stärken Marktgemeinschaft

Seit über 40 Jahren besteht die ISG, ein Zusammenschluß mittelständischer Sanitär- und Heizungsgrößhändler.

Rückwirkend zum 1. 1. 1998 sind mit den Großhandelshäusern Mainmetall (Bürgstadt), Mosecker (Münster) und Heinrich Schmidt (Mönchengladbach) drei weitere Unternehmen zu den ca. 30 „Alt-Gesellschaftern“ gestoßen. Diesen Zusammenschluß mit den ehemaligen Unipart-Mitgliedern bewertet die ISG als „wesentlichen Meilenstein für die aktive Zukunftsgestaltung unserer Gruppe“.

In der neuen Konstellation habe man den im 2stelligen Prozentbereich liegenden Marktanteil nochmals deutlich gesteigert. Damit seien die Bedingungen für eine aktive handwerksorientierte Marktgestaltung weiter verbessert worden. Außerdem sieht die ISG im erfolgreichen Abschluß der Beitrittsverhandlungen ein deutliches Signal für die Vitalität und Wettbewerbsfähigkeit mittelständischer Großhandelskooperationen.

■ ESIF Deutscher Präsident

Auf ihrer jüngsten Generalversammlung im Frühjahr 1998 in Rom wählten die 13 Mitgliedsländer der European Solar Industry Federation (ESIF) den

Übers Internet können Sie die SBZ unter folgender eMail-Adresse erreichen:

↓
↑
sbz@shk.de

Vertreter der Bundesrepublik Deutschland, Rainer Berkmann, zum neuen Präsidenten. Er bekleidet damit das höchste Amt der wichtigsten europäischen Organisation im Solarbereich. Die European Solar Industry Federation (ESIF) ist ein im Auftrag der Europäischen Union organisierter und seit 1991 bestehender Zusammenschluß der europäischen industriellen Landesverbände auf dem Gebiet der Solarenergie. Die Hauptaufgabe der ESIF besteht darin, die politischen Ebenen für die Solarenergie zu sensibilisieren und sich aktiv für die Durchsetzung der umweltfreundlichen Energiegewinnung einzusetzen. Der Allgäuer Rainer Berkmann ist Gründer und Inhaber der Unternehmensgruppe Ikarus-Solar, einem Solartechnik-Unternehmen mit Produktionsstätten in Deutschland, Dänemark, Griechenland, China und Italien sowie rund 350 Mitarbeitern. Befragt nach den Schwerpunkten für sein Wirken als Präsident der European Solar Industry Federation (ESIF) erklärt Berkmann: „Im Vordergrund steht für uns, das Weißpapier der Europäischen Union zu realisieren. Dort wird auf das Ziel orientiert, daß bis in das Jahr 1010 in Europa 100 Millionen Quadratmeter Sonnenkollektoren installiert werden sollen. Für diese anspruchsvolle Aufgabe wird sich das Präsidium der ESIF mit Unterstützung der Landesverbände verstärkt engagieren.“

■ Muhr Übernahme der Baufa-Werke

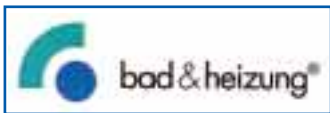
Die Baufa-Werke in Menden sind kürzlich von der Muhr Heizkörpergruppe übernommen worden, zu der die Firmen Diatherm und H.M. Heizkörper gehören.

Während das sauerländische Familienunternehmen vor allem Kompaktheizkörper anbietet, ist Baufa für formschöne Design-Heizkörper bekannt. Zum Produktprogramm von Baufa gehören auch Radiatoren, Badheizkörper und Deckenstrahlheizungen. Die komplette Typenpalette soll fortgeführt und weiter ausgebaut werden.

Angesichts der interessanten Produktergänzung versprechen sich die Geschäftsführer Heinz G. Muhr und sein Sohn Meinolf Muhr von der Übernahme neue Impulse für den gesamten Heizkörperabsatz innerhalb der Gruppe.

■ Bad & Heizung Platz 1 für Franchise- System

Auf Platz Eins der Franchise-Geber-Hitliste in der Sparte „Handwerk“ setzte in diesem Jahr der Norman Rentrop-Verlag die Bad & Heizung Vertrieb und Beratung GmbH aus Geislingen. Jedes Jahr prüft eine unabhängige Fachjury viele hundert Franchise-Geber daraufhin, welche Leistungen sie für ihre Mitglieder erbringen. Im vergangenen Jahr belegte Bad & Heizung bereits Platz 8 der Hitliste.



Geschäftsführer Klaus Wagner schätzt die Bewertung als wichtiges Prüfkriterium: „Unser System ist aus einer Initiative von Handwerksunternehmern entstanden, die zunächst im Erfahrungsaustausch und zunehmend in der gemeinsamen Konzeption und Umsetzung von Maßnahmen ihre Zukunft sahen. Seit der

Gründung der Systemzentrale 1990 arbeiten wir kontinuierlich mit unseren Mitgliedern daran, Leistungen zu bündeln und zentral anzubieten, von denen dennoch jedes einzelne Unternehmen individuell profitieren kann. Dieses Leistungsbündel wächst kontinuierlich, die Qualität der einzelnen Leistungen verbessert sich ständig.“

Weiterbildung und Erfahrungsaustausch gehören zu den tragenden Säulen der Bad & Heizung-Systemleistungen. Fachhandwerksbetrieben der SHK-Branche, die sich für eine Mitgliedschaft in der Kooperation entschieden, wird ein erprobtes und durch Marktforschung gestütztes Unternehmens- und Marketingkonzept geboten.

Weitere Infos erhalten Sie von der Systemzentrale Bad & Heizung, Oberböhringer Straße 27, 73312 Geislingen/Steige, Telefax: (0 73 31) 6 10 43.

■ Westfalen-Gas Gasverbrauchsermittlung per Fernabfrage.

Mit der Markteinführung eines neuen Energie-Versorgungs-Paketes (EVP-Plus) macht die Westfalen AG, Münster, einen weiteren Schritt in Richtung Systemanbieter. Dabei übernimmt das Unternehmen die Komplettinstallation der Gasversorgungseinrichtungen und der damit verbundenen Kosten. Für den Verbraucher fällt eine einmalige Hausanschlußpauschale an. Alle Kosten werden durch monatliche Abschlagszahlungen abgedeckt, die sich aus Grundgebühr und tatsächlichen Verbrauchskosten zusammensetzen.

Der Gasverbrauch wird durch einen geeichten Gaszähler erfaßt und von der Westfalen AG per elektronischer Fernabfrage ermittelt. Über die Fernabfrage wird auch der Behälterfüllstand abgefragt und die Nachbefüllung automatisch veranlaßt.

Das Münsteraner Unternehmen verspricht sich von diesem neuen Service eine Stärkung der Marktposition für Flüssiggas.

■ MAN

Positive Stimmung bei den Heizungsbauern

Geben die neuen Umweltauflagen den Heizungsbau-Betrieben noch in diesem Jahr zusätzliche Umsatzimpulse? Dazu befragte MAN Brennertechnik 5500 deutsche Heizungsbauer.

Nur 26 %, so ergab die Auswertung der Umfrage, erwarten von der Verordnung einen positiven Einfluß auf ihren wirtschaftlichen Erfolg in 1998. Hingegen bezweifeln 30 %, daß kurzfristige Umsatzsteigerungen als Folge der strengeren Grenzwerte in Sicht sind. Die Mehrheit der Befragten, 40 %, konnte sich nicht auf eine eindeutige Prognose festlegen.

Das Ergebnis spiegelt das eher diffuse Meinungsbild in der Branche insgesamt wider, die besonders durch die großzügigen Schonfristen für Altanlagen verunsichert ist. So warten in deutschen Kellern Millionen veralteter Hausheizungen auf die Modernisierung. Doch trotz guter Argumente für eine kurzfristige Sanierung, die eine drastische Senkung der laufenden Energiekosten und der Schadstoff-Emissionen mit sich bringt, halten sich viele Verbraucher bislang mit ihrer Entscheidung für die Investition zurück.

Die gegenwärtige Stimmung in den Betrieben insgesamt nimmt sich dagegen eindeutig positiv aus. Gefragt nach den geschäftlichen Erwartungen an das Jahr 1998, gaben 57 % der Heizungsbauer an, optimistisch zu sein. Nur 8 % sind eher pessimistisch. 35 % der Befragten konnten sich noch kein klares Bild über die Aussichten machen.

Darüber hinaus fragte MAN Brennertechnik, ob die Betriebe auf ein erfolgreiches Jahr 1997 zurückblicken. Hier fiel das Ergebnis ähnlich positiv aus: 58 % antworteten mit „Ja“, während sich 8 % mit dem Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres nicht zufrieden zeigten. Licht und Schatten gleichermaßen hatte das Jahr für ein Drittel der Teilnehmer.

■ SHK Hamburg Fachforum im Norden

Die „shk '98“, 11. Nord-europäische Fachausstellung Sanitär – Heizung – Klempner und Klima, findet vom 18. bis 21. November 1998 auf dem Hamburger Messengelände statt. Erwartet werden rund 600 Aussteller aus 20 Ländern. Außerdem sind wieder eine Reihe von Sonderschauen zu aktuellen Themen wie der Ersparnis von Energie und Wasser geplant. Mit der Ausrichtung der „shk '98“ auch auf den Endverbraucher wird dem gestiegenen Bedürfnis der Kunden nach mehr Information und Beratung angesichts immer ausgefeilterer Technologien und kürzerer Innovationsphasen Rechnung getragen. Als Zielgruppen neben Entscheidungsträgern und Praktikern aus dem Handwerk sowie Fachbesuchern aus Behörden und Industrie sind unter anderem Mieter, Hauseigentümer und private Bauherren anvisiert, die sich beispielsweise ganz praktisch mit Sanierung, Modernisierung und Neubau, mit der Neugestaltung von Bädern und Sanitärbereichen sowie mit Fragen der Energie- und Ressourceneinsparung im Bereich der Gebäudetechnik befassen.

■ Wilo-Salmson Umsatz-Plus von 4,2 %

Die Wilo-Salmson-Gruppe steigert im Geschäftsjahr 1997 ihren Umsatz von 713 auf 742 Mio. DM um 4,2 %. Die zu den führenden europäischen Pumpenherstellern für Gebäude- und Heizungstechnik zählende Un-

ternehmensgruppe wuchs durch ihr Auslandsgeschäft außerhalb von Deutschland und Frankreich, das von 45,4 % im Jahr 1996 auf 47,4 % Auslandsanteil im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg. Beschäftigt wurden im Jahresmittel 1997 weltweit 2574 Mitarbeiter (Vorjahr 2526), von denen in Deutschland 1005 (Vorjahr 1057) ihren Arbeitsplatz hatten. Das Ergebnis wird als zufriedenstellend bezeichnet. Gegenüber den Vorjahren wurde eine spürbare Ertragsverbesserung erzielt, obwohl Währungsverluste des Asiengeschäftes eine deutliche Belastung darstellten. Die Restrukturierungsaufwendungen der letzten Jahre zeigen eine nachhaltige positive Wirkung.

■ Geberit 10 Millionen mit Sanitär Lüftungssystem

Geberit möchte 1998 mit seinem jetzt eingeführten brandschutzgerechten Sanitär Lüftungssystem Aerotec90 einen Umsatz von über 10 Mio. DM erwirtschaften. Diese Zahl nannte Berthold Kuhn, Mitglied der Geberit-Geschäftsleitung in Kassel. Bei der Präsentation des innovativen Rundrohrs vor der Fachpresse äußerte er sich zuversichtlich, daß Geberit dieses ehrgeizige Ziel erreichen wird: „Aerotec90 ist ein Produkt, das im wesentlichen über Ausschreibungen läuft. Seit Ende 1997 besitzt es die allgemeine bauaufsichtliche Zulassung. Es läßt sich leicht, schnell und sicher verarbeiten. Unsere Kunden werden diese Vorteile erkennen und auch nutzen.“

Das neue Geberit-System wird bei der Gemax Gebäudetechnik GmbH in Kassel hergestellt. Das im vergangenen Jahr gegründete Unternehmen ist eine reine Produktionsgesellschaft, an der Geberit zu 51 % beteiligt ist; die restlichen 49 % des Gemax-Stammkapitals hält die Familie Horch. Die Gemax ist derzeit in der Lage, 400 Aerotec-Rohre pro Schicht zu produzieren.

■ Schott Strukturierung nach Klein- und Großanlagen

Entwickelt wurde „Recusist“, der gläserne Schornstein, ursprünglich für die Querschnittsverminderung von Hausschornsteinen. Im Rahmen der praktischen Anwendung haben sich dann außenmontierte Großanlagen für die Industrie- und Gewerbebau als weitere wichtige Ausführungsvarianten erwiesen.



Im Rahmen der praktischen Anwendung haben sich außenmontierte Großanlagen von Schott-Rohrglas als wichtige Ausführungsvariante des „Recusist-Systems“ erwiesen

Ausgehend von dieser Entwicklung hat Schott-Rohrglas, Bayreuth, das „Recusist“-Angebot neu strukturiert, und zwar in die Segmente – Kleinanlagen für Ein- und Zweifamilienhäuser (überwiegend Schachtmontage) und – Industrie- und Großanlagen (vorwiegend Außenmontage und Montage an Tragmasten) Bei den im Wohnungsbau eingesetzten Kleinanlagen liegt das angebotene Nennweitespektrum bei 100, 110, 120 und 130 mm; die Rohrverbindung erfolgt über das Muffensystem. Für die überwiegend außen montierten

Großanlagen stehen die Nennweiten 130, 150, 180, 240, 290 und 400 mm zur Verfügung. Hier kommt die stumpf gestoßene Rohrverbindung zum Einsatz.

■ Duscholux „Duschostar“-Palette gegen Direktanbieter

Nach Einschätzung von Duscholux beschleunige sich der „oft aggressive Vormarsch vertriebswegfremder Hersteller, Seiteneinsteiger und Direktanbieter weiter“. Diese nach Aussage der Schriesheimer „schädliche Entwicklung“ geht zu Lasten der vertriebswegtreuen Markenindustrie, des Sanitär-Fachgroßhandels und des Sanitär-Fachhandwerks. Der Badausstatter will der „letztlich für alle Seiten negativen Tendenz“ aber nicht tatenlos zusehen. Ein spezielles, zur „SHK Essen '98“ mit Erfolg getestetes Produktprogramm soll sie stoppen oder zumindest mildern. Das umfassende Markensortiment mit dem Namen „Duschostar“ deckt Duschwände, Acrylwannen sowie Spiegelschränke ab. Die Kollektion ist, wie es heißt,

dem mittleren Preissegment zuzuordnen. Sie bietet den gesamten Marken-Mehrwert von Duscholux wie das „überdurchschnittliche Service-, Sicherheits- und Garantiepaket“. Der traditionelle Vertriebsweg werde also auch bei „Duschostar“ strikt eingehalten.

Als zentrales Element sehe das Konzept die endverbraucherorientierte Vermarktung durch das Fachhandwerk vor. So verzichte Duscholux, anders als bei den übrigen Badserien, auf ein bundesweites Marketing. Statt dessen unterstütze man die Fachhandwerksbetriebe, die aktiv mit „Duschostar“ arbeiten, mit gezielten „Vor-Ort-Instrumenten“ wie Ausstellungsdisplays und einem speziellen Beratungs- und Verkaufshandbuch.

■ Möck Foto- wettbewerb

Auf der IFH in Nürnberg startet das Tübinger Unternehmen Möck einen Foto-wettbewerb. Interessenten erhalten auf den jeweiligen Messen eine Kamera und dem Gewinner winkt eine hochwertige Fotoausrüstung.

Die Fotoaufnahme, die den gelungensten Einsatz eines „GM-X-Regenstandrohres“ an einer Hausfassade dokumentiert, wird von einer unabhängigen Jury prämiert. Für die Bewertung ausschlaggebend sind

- die Integration des „GM-X-Regenstandrohres“ in das gesamte Objekt
 - die bewußte Akzentsetzung durch Anbringung des Rohres
 - ein auffälliger Baustil und
 - die Originalität und der Bekanntheitsgrad des Gebäudes.
- Auf folgenden Messen erhalten interessierte Teilnehmer kostenlos eine Kamera: 20.–23. 5. Dach und Wand (Leipzig), 30. 9.–3. 10. SHKG (Leipzig), 18.–21. 11. SHK (Hamburg). Ende des Jahres wird dann der Gewinner ermittelt. Ihm winkt eine Fotoausrüstung im Wert von DM 1500,-. Weitere Infos von Möck, 72072 Tübingen, Fax (0 70 71) 1 59 81 90.

■ Aqua-Protect Systemangebot erweitert

Die Aqua-Protect GmbH aus Mannheim, die bekannt geworden ist durch ein System zur Wasserleitungssanierung, hat in den vergangenen Jahren seine Produktpalette erweitert und bietet seinen Partnerfirmen nun ein komplettes Dienstleistungspaket „Rund ums Rohr“. Neben der



Aqua-Protect hat in den vergangenen Jahren seine Produktpalette erweitert

bekannten Methode zur Reinigung und Beschichtung von inkrustierten Rohrleitungen werden von Aqua-Protect noch folgende Sanierungsmaßnahmen angeboten.

- Reinigung und Entschlammung von Heizungsleitungen
- Entkalken von Boilern und Wärmetauschern
- Abdichten von Heizungs- und Wasserleitungen
- Desinfektionsspülung im Lebensmittelbereich
- Rohrspülung nach DIN 1988
- Abdichten von Gasleitungen im Haus

Wie uns die Aqua-Protect mitteilte, sind noch Lizenzgebiete frei, die von interessierten Fachfirmen übernommen werden können. Nähere Informationen unter Fax (06 21) 7 77 77 33.

■ Hansgrohe Erlebnis: Duschen

Nach der Präsentation des Finanzierungskonzeptes Pharo-Finanz im Februar schieben die Schiltacher von April bis Juni mit über 100 Pharo-Tagen unter dem Motto „Erlebnis: Duschen“ einen zweiten Baustein nach, der den professionellen Vertriebsweg stärken soll. Im Brennpunkt steht dabei die Ansprache des Endverbraucher durch Großhändler und Installateure, mit dem Ziel einer massiven Absatzförderung. Den Kunden soll mit gemeinsamen Aktionstagen klargemacht werden, daß Duschen nicht nur ein bloßer Reinigungsvorgang ist, sondern auch ein

emotionaler Akt, um Wohlbefinden, Fitneß und Seelenhygiene zu erleben. Vom Hersteller werden die Marktpartner mit Kommunikationsmaßnahmen, Anzeigen- und Werbeunterstützung, Großplakaten, Einladungsaktionen, Infomaterial, Werbekostenzuschüssen, Promotionartikeln, Gewinnspielen, Displays sowie Kinowerbung unterstützt. Ein eigens eingerichtetes Call-Center mit der Telefonnummer (01 80) 2 24 26 24 soll das Interesse der Privatkunden zum Ortstarif rund um die Uhr auf Handwerk und Handel lenken.

■ **Ebara**

Europa-Aktivitäten zusammengefaßt

Ebara Corporation, Tokio, nach eigenen Angaben zweitgrößter Pumpenhersteller der Welt, faßt seine europäischen Aktivitäten im Geschäftsbereich Standardpumpen und die Gesellschaften in Italien, Deutschland, England, Frankreich und Spanien unter dem Dach der Ebara Pumps Europe SpA mit Sitz in Cles/Brendola, Italien, zusammen.

Die Gesellschafterversammlung berief Kunihiko Fujii, Brendola, zum Chairman des Board of Directors, Professor Dr. Werner F. Ludwig, Haan, zum Vice-Chairman. Das operative Geschäft wird von einem neu gegründeten Executive Committee unter der Leitung von Professor Ludwig geführt. Für die Region Nord-Europa (einschl. Großbritannien, Deutschland, Skandinavien und die Beneluxländer) zeichnet innerhalb des Executive Committee Martinus Koper verantwortlich, für Süd-Europa (Italien, Frankreich, Spanien, Portugal, Griechenland) Giancarlo Formaggio, der kommissarisch auch den Export betreut, und für Österreich, Zentral- und Osteuropa Jan Herrmann.

Generationswechsel Vier Pohlmann in Folge

In der Innungsversammlung der Innung für Sanitär- und Heizungstechnik Ennepe-Ruhr am 18. März 1998 wurde Rolf Pohlmann nach über 27jähriger Tätigkeit als Obermeister der Innung das Amt des Ehrenobermeisters verliehen. Neben seinem langjährigen Einsatz als Obermeister engagierte sich Pohlmann für die Innung auch als Delegierter zur Kreishandwerkerschaft und zum Fachverband. Für die Kreishandwerkerschaft Ennepe-Ruhr war er von 1988 bis 1992 als Kreishandwerksmeister, von 1975 bis 1980 als Kreislehrlingswart und von 1980 bis 1996 als Vorstandsmitglied aktiv. Ehrenämter bekleidet Pohlmann auch seit 1977 beim Fachverband Sanitär-Heizung-Klima Nordrhein-Westfalen. Für die Handwerkskammer Dortmund war er in den Jahren von 1976 bis 1981 als Sachverständiger tätig.

Als neuer Obermeister der Innung für Sanitär- und Heizungstechnik Ennepe-Ruhr wurde in der Mitgliederversammlung der Sohn Frank Pohlmann gewählt, der das Amt bereits in vierter Generation in Familientradition fortführt. Als weitere Vorstandsmitglieder wurden Karl-Heinz Schönebeck, Gevelsberg (stv. OM), Jörg Dehne, Witten (stv. OM), Hans-Jürgen Brocke, Schwelm, Georg Fleischer, Witten und Christoph Meyer, Hattingen, gewählt.

Mertik Maxitrol Umzug nach Thale

Regelarmaturenhersteller Mertik Maxitrol ist wegen des „bekömmlicheren“ wirtschaftlichen Klimas von Quedlinburg ins benachbarte Harzstädtchen Thale gezogen. Auf einer Fläche von 4200 m² vereint ein moderner Flachbau, in den mehr als zehn Millionen DM investiert wurden, Entwicklung, Fertigung und Verwaltung unter einem Dach. Das Unternehmen mit 133 Mitarbeitern hat sich auf die



Mertik-Maxitrol-Geschäftsführer Larry C. Koskela (rechts) bei der Vorstellung der Erzeugnispalette

Herstellung und den Vertrieb von Armaturen für den Gas-, Heizungs- und Industriebedarf spezialisiert. Rund drei Viertel des Produktionsprogramms sind Neuentwicklungen, denen zu einem bedeutenden Teil Patente zugrunde liegen. 1997 betrug der Umsatz des Unternehmens 20 Millionen DM.

Convergence Verknüpfung von drei Bussystemen

Die drei Verbände BatiBus Club International (BCI), European Home Systems Association (EHSA) und European Installation Bus Association (EIBA) stellten auf der Intherm in Stuttgart die ersten Firmen vor, welche „Convergence“ im Bereich HLK umsetzen werden. Der Zweck dieser „Convergence“-Initiative ist es, eine gemeinsame Basis zu schaffen, auf der die Produkte der drei Bussysteme gewerke-übergreifend verknüpft werden können.

Die erste Richtlinie für ein gemeinsames Kommunikationsmodell als erster Schritt zum Produkt-Interworking wurde bis Februar 97 erstellt.

Während sich ein Expertenteam hauptamtlich mit der Ausarbei-

tung der detaillierten Plattformspezifikation beschäftigte, arbeiteten andere Arbeitsgruppen an verschiedenen Aspekten wie die physikalische Anbindung über Medien, aber auch der einfachen Installationstechnik und Inbetriebnahme. Diese Arbeiten sollen die Grundlage für das Interworking unter dem Aspekt der Rückwärtskompatibilität zu den im Markt befindlichen Produkten schaffen.

Seit Ende Januar '98 liegt der Entwurf des Gesamt-Systemspezifikation zur Genehmigung durch die Mitglieder der drei Verbände vor.

Die „Convergence“-Technologie soll in Zukunft die Basis für eine effiziente Abdeckung eines breiten Applikationenspektrums bilden. Dies wird Anwendungen aus den Gebieten HLK-Technik, Elektroinstallation, Sicherheitsanlagen, „Demand Site Management“, weißer und brauner Ware etc. umfassen und das heutige Angebot wesentlich erweitern.

Die drei Verbände repräsentieren weit über 100 führende Unternehmen verschiedener Branchen, womit eine breite Abstützung im Markt gegeben sein dürfte.

Die Firmen Landis & Staefa und Honeywell haben sich bereits entschieden, „Convergence“ in ihren neuen Produktentwicklungen zu verwenden. Beide Firmen erklären ihre Absicht, in einem Jahr auf der ISH in Frankfurt die ersten Prototypen vorzustellen.

fbr Infos zu Grauwasser- anlagen

Die Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e.V. (fbr) ist ein bundesweiter Zusammenschluß von Personen, Firmen, Fachbüros, dem Fachhandwerk und Institutionen, die in dem Bereich Betriebs- und Regenwassernutzung tätig sind. Sie hat sich zum Ziel gesetzt, die Betriebs- und Regenwassernutzung zu fördern und die auf diesem Gebiet Tätigen und Interessierten zusammenzuführen. Innerhalb der Fachvereinigung befaßt sich eine Arbeitsgruppe speziell mit dem Thema Grauwassernutzung. Für die Zusammenstellung technischer Unterlagen und zur Erfassung von Betriebserfahrungen werden Anlagen dieser Art gesucht. Dies gilt sowohl für kleinere Anlagen im Einzelhausbereich als auch in Mehrfamilienhäusern, Hotels etc. oder im gewerblichen Bereich. Sollten Sie über entsprechende Informationen zur Grauwassernutzung verfügen, so setzen Sie sich unverbindlich mit der Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e.V. in Frankfurt, Faxnummer (0 69) 97 07 47 48, in Verbindung.

Rohöl Nordsee ist Liefer- region Nummer 1

Deutschlands Rohöl-Lieferant Nummer 1 war im letzten Jahr Rußland mit einem Anteil von 24,8 Prozent. Auf den Plätzen 2 und 3 folgen Norwegen mit 22 und Großbritannien mit 16,8 Prozent. Aus der Nordsee stammen mithin 38,8 Prozent der deutschen Rohöl-Importe. Sie ist damit Deutschlands wichtigste Lieferregion. Aus den Opec-Staaten kamen 1997 nur noch 29,8 Prozent der Rohöl-Einfuhren. Nach der Statistik des Bundesamtes für Wirtschaft bezog Deutschland 1997 Rohöl aus insgesamt zwei Dutzend Ländern.

■ Purmo/DiaNorm

6. Ski-Cup

Ende April wurde der traditionelle Purmo/DiaNorm-Ski-Cup bereits zum 6. Mal durchgeführt. 120 Kunden, Mitarbeiter, sowie Partner aus Bauplanung, Handel und Handwerk folgten der Einladung nach Waidring in Tirol. Ein Riesentorlauf bot den Gästen die Möglichkeit, sich selbst als Rennläufer zu versuchen. Die Zeiten des Purmo/DiaNorm-Ski-teams Hannes Trinkl, Werner, Franz, Helmut Höflechner und Bernhard Gstrein blieben jedoch trotz begeisterten Einsatzes aller Teilnehmer das Maß aller Dinge. Den gelungenen Abschluß fand der Ski-Cup 98 bei einem zünftigen Tiroler Abend im Lärchenhof in Erpfendorf. Die „Zellberg Buam“ machten ihrem Ruf als Stimmungskanonen alle Ehre und heizten die Stimmung bis in die frühen Morgenstunden so richtig an.

■ Meister-BAföG

Mehr Geld

1997 sind 41 839 Anträge auf Meister-BAföG gestellt worden. Davon wurden 36 786 Anträge bewilligt – das sind fast 88 Prozent. Der durchschnittliche Unterhaltsbeitrag betrug 1009 Mark. Bund, Länder und Deutsche Ausgleichsbank haben seit Inkrafttreten des Gesetzes im April 1996 bisher rund 514 Millionen Mark an angehende Meister, Techniker und andere Aufstiegswillige ausgezahlt. 72,6 Prozent der Antragsteller streben eine Aufstiegsfortbildung im Handwerk an. Hierzu zielt die Weiterqualifikation in fast allen Fällen auf die berufliche Selbständigkeit, die Gründung oder die Übernahme eines Unternehmens. In diesem Jahr wird der 100 000ste Meisteranwärter sein Meister-BAföG erhalten. Es wird zum 1. Juli 1998 parallel zur Erhöhung des Studenten-BAföG um zwei Prozent erhöht. Die Geförderten erhalten künftig einkommensabhängig bis zu

1065 Mark monatlich, davon bis zu 383 Mark als Zuschuß, der Rest ist ein rückzahlbares verzinsliches Darlehen. Bei Verheirateten erhöht sich die Förderung um 420 Mark, für jedes Kind gibt es weitere 250 Mark. Bei Alleinerziehenden gibt es einen bedarfsabhängigen Zuschuß von bis zu 200 Mark pro Kind.

■ Interseroh Kreislauf-Kooperation

Was in Bayern und Berlin bereits gang und gäbe ist, soll bald auch in Nordrhein-Westfalen zum Alltag gehören: Das Recycling von ausrangierten Gegenständen aus dem Bereich Sanitär-Heizung-Klima. Voraussichtlich wird Mitte des Jahres ein Recyclingsystem für Altpro-

den abgeben. Bisher mußten die Handwerker je nach Material den Abfall zur Deponie, zum Schrotthändler oder zum Entsorger bringen. Mit dem Anlaufen des Recyclingsystems entfällt dies in Zukunft.

■ KfW-Kredit Bauinvestitionen?

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) begrüßt den Beschluß der Bundesregierung, die erfolgreichen Kreditprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) durch Konzentration, Ergänzung und Beschleunigung deutlich zu verbessern, und wertet diese Maßnahmen als wichtigen Schritt, Arbeitsplätze im krisengeschüttelten Baugewerbe zu si-



FVSHK Nordrhein-Westfalen und Interseroh unterzeichneten auf der SHK Essen eine Rahmenvereinbarung zur Rückführung von Altprodukten

dukten aus dem SHK-Bereich in Nordrhein-Westfalen an den Start gehen. Dies beschlossen der Fachverband Sanitär-Heizung-Klima Nordrhein-Westfalen und die Interseroh AG. Vertreter des Fachverbandes und des Kölner Entsorgungsspezialisten unterzeichneten auf der Fachmesse SHK '98 in Essen dazu die gemeinsame Rahmenvereinbarung. Das Recyclingsystem ermöglicht, daß alte Waschbecken, Rohre, Heizkörper oder Durchlauferhitzer im Sinne des Kreislaufwirtschaftsgesetzes gesammelt und verwertet werden. Die Handwerksbetriebe können dann alle Altmaterialien an zentral eingerichteten Sammelstel-

chern. Nach Einschätzung des Bundesbauministeriums wird dieses Programm Investitionen von rund 22 Milliarden Mark auslösen. Zu den Maßnahmen gehören im einzelnen Ergänzungen des KfW-Modernisierungsprogramms für die neuen Länder. Ab sofort werden Wohnfeldmaßnahmen in das erfolgreiche Wohnraummodernisierungsprogramm einbezogen. Darüber hinaus wird für Maßnahmen an Plattenbauten die Bemessungsgrenze für die Förderkredite von 500 auf 800 Mark pro Quadratmeter angehoben.

Die Wärmedämmungen neuerer Gebäude und der Einsatz neuer Heizungsanlagen, sofern diese nicht den modernen Standards entsprechen, werden durch das CO₂-Minderungsprogramm gefördert. Dieses geht über die bisherige Förderung alter Gebäude und Heizungen hinaus und bietet damit die Möglichkeit, das Energiesparpotential des gesamten Gebäudebestandes auszuschöpfen. Darüber hinaus können die Förderkredite künftig auch für den Neubau von Niedrigenergiehäusern eingesetzt werden. Zusätzlich zur Ökozulage im Rahmen der Eigenheimzulage werden diesem wichtigen Markt damit neue Impulse gegeben. Damit verbunden sind Investitionen in Höhe von 1,7 Milliarden DM, die insbesondere kleinen und mittleren Bau- und Handwerksbetrieben zugutekommen werden.

Zu den neuen Maßnahmen gehört auch das Programm zur Förderung von Wohneigentum für junge Familien, das von 2 auf 4 Milliarden Mark verdoppelt wird. Aus diesem Programm erhalten junge Familien zinsgünstige Kredite für einen Teil der Finanzierung. Bereits heute ist die Nachfrage nach diesem Programm sehr groß. Seit März 1997 konnten Kredite in Höhe von über 1,2 Milliarden Mark zugesagt werden. Mit dem zusätzlichen Kreditvolumen aus Eigenmitteln können Investitionen von rund 10 Milliarden Mark angesprochen werden. Im KfW-Infrastrukturprogramm können künftig auch private Träger kommunaler Investitionen mit besonderen Zinskonditionen gefördert werden. Bisher richtete sich das Infrastrukturprogramm nur an die Kommunen. Durch diese Maßnahme werden etwa 7,5 Milliarden Mark an Investitionen freigesetzt. Um dem Rückgang der kommunalen Investitionen in die Infrastruktur entgegenzuwirken, stellt die KfW den Kommunen in den neuen Ländern auch in diesem Jahr Kredite zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Der hierfür vorgesehene Sockelbetrag liegt bei 1,5 Milliarden Mark und stößt Investitionen in Höhe von etwa 4,5 Milliarden Mark an.

■ Schule Essen Mitte Projektpräsentation

Sechs Wochen lang konnten Fachschüler der Gewerblichen Schule Essen Mitte, ausgebildete Installateure, Heizungsbauer und Technische Zeichner, die sich in zwei Jahren Vollzeit-schule zur/zum Staatlich geprüften Technikerin – Fachrichtung Heizung-Klima-Lüftung – weiterbilden, an frei gewählten Projekten aus der Praxis von Planungsbüros die eigenverantwortliche Arbeit proben, ohne durch den Unterricht nach Stundenplan eingeengt zu werden. Am 10. März stellten die sieben Teams ihre Arbeitsergebnisse vor: Pläne für Komponenten und Anlagen der technischen Gebäudeausrüstung, die die verschiedenen Kundenwünsche realisieren, den aktuellen Stand der Technik berücksichtigen und Umweltgesichtspunkte wie z. B. Einsatz von Sonnenenergie in die Planung einbezogen. Alle Gruppen haben sich selbständig in Architektur- oder Ingenieurbüros Pläne besorgt, eigene Bestandsaufnahmen und Problem-analysen vor Ort durchgeführt und, betreut durch die zuständigen Lehrer, auf der Basis der einschlägigen Vorschriften eigene Pläne erstellt, mit Herstellerfirmen Kontakte aufgenommen, Anlagen ausgewählt, Angebote unterbreitet und Wirtschaftlichkeitsanalysen durchgeführt.

Die Projektgruppe „Solar“ hat es geschafft: Von 10 200 auf 5760 Liter täglich könnte der Warmwasserverbrauch der Turnhallenduschen durch den Einsatz neuer Armaturen reduziert werden, und dieses Wasser ließe sich umweltfreundlich durch eine Solaranlage auf dem Dach der Turnhalle erwärmen. Ließe man diese Anlage durch Auszubildende installieren, könnte diese Investition nicht nur für die Umwelt, sondern auch noch für den Berufsschulunterricht nützlich sein. Realisierungschancen haben auch andere Projekte. So hat eine Gruppe auf die Klagen eines Gastwirtes hin die Belüftung eines Ausflugslokales genauer untersucht und dem Pächter praktikable Vorschläge zur Verbesserung des Raumklimas für Personal und Gäste machen können. Eine weitere Gruppe konnte dem Besitzer einer Lagerhalle mit Verkaufs- und Ausstellungsraum und Wohnung weiterhelfen, dessen Heizungsanlage nicht ausreichte, um auch die Mitte der Halle zu erwärmen.

■ FH Offenburg 2. Symposium der Versorgungstechnik

Am Samstag, dem 20. Juni findet an der Fachhochschule Offenburg das zweite Symposium des Studiengangs Versorgungstechnik statt. Hierbei treffen sich

Absolventen und Vertreter der Wirtschaft, Kommunen sowie Verbände aus der Heizungs-, Raumluft- und Sanitärbranche zum Erfahrungsaustausch. Fachvorträge behandeln die Themen Zentrale Wärmeversorgung mit einer Holzhackschnitzelanlage, Neues Kombikraftwerk-Konzept auf Basis einer kohlebefeuelerten Druckwirbelschichtanlage, Durchführung internationaler Projekte, Gebäudesimulation mit TRNSYS, Projektabwicklung und Systemauswahl von RLT-Anlagen, Abnahmen und Funktionskontrollen sowie Energiemanagement mit Contractingmodellen und Einsparpartnerschaften. Außerdem werden Preise der Wirtschaft an Studierende verliehen und es besteht die Möglichkeit, die kürzlich fertiggestellten Versorgungstechnik-Labors zu besichtigen. Im Preis von 35 DM für die Tagungskarte sind Vortragsprogramm, Mittagessen, Getränke, Stehempfang und Tagungsband enthalten. Die Teilnahme am abendlichen Sommerfest schlägt mit weiteren 30 DM zu Buche. Weitere Informationen und Anmeldeformulare gibt's direkt von der FH Offenburg unter Fax (07 81) 20 52 42 oder per eMail Kuttruff@fh-offenburg.de.

■ VdS Verhütung von Lei- tungswasserschäden

Am 3. September 1998 veranstaltet VdS Schadenverhütung in Köln die Fachtagung „Verhütung von Leitungswasserschäden“ mit den drei Themenschwerpunkten:

- Ursachen, Schäden und technische Schadenverhütung
- Schadenminderung durch den Versicherer
- Sanierung

Mit der Fachtagung sollen alle Kreise angesprochen werden, die an einer branchenübergreifenden Zusammenkunft von Versicherern, Planern und Architekten, Sanierungsfirmen, Wohnungsbauunternehmen und der Sanitärbranche interessiert sind.

Gegenstand des ersten Themenblocks sind klassische und moderne Metallinstallationen, Kunststoffinstallationen sowie die Werkstoffe Messing und Rotguß. Brandneu sind die Erkenntnisse über die Korrosion durch vagabundierende Ströme an Rohrsystemen in Gebäuden. Im zweiten Themenblock werden u. a. Schadenbeispiele präsentiert und die Optimierung in der Schadenabwicklung eines Versicherers vorgestellt.

Völlig neu sind die gesundheitlichen Aspekte bei der Wasserschadenbeseitigung, über die im Themenblock „Sanierung“ berichtet wird.

Programme können angefordert werden bei: VdS Schadenverhütung, Schulung und Information, Pasteurstraße 17a, 50735 Köln, Telefax: (02 21) 7 76 64 99.

■ Mall-Beton Regenwasser- symposium

In Zusammenarbeit mit der Senatsverwaltung für Bauen, Wohnen und Verkehr veranstaltet Mall-Beton am 16. Juni 1998 im Deutschen Architektur Zentrum in Berlin ein ganztägiges Symposium zum Thema Regenwasserbewirtschaftung.

Mit Prof. Wolfgang Geiger, Dr. Reinhard Holländer, Martin Bullermann und Klaus-Werner König konnten fachkompetente Referenten für das Symposium gewonnen werden. Die Veranstaltung soll den Teilnehmern innovative Entwicklungen aus der Technik vermitteln, einen Erfahrungsaustausch ermöglichen und zu konstruktiver Kritik anregen. Weitere Informationen und Anmeldeformulare gibt's unter der Fax-Nummer (07 71) 8 00 51 00.



Angehende HLK-Techniker der Gewerblichen Schule Essen stellen ihre Praxisprojekte vor