

50 Jahre FVSHK Hessen: Landesverbandstag in Gießen

Rückblick und Ausblick

Zeitgleich mit dem Verbandstag am 5. Juni feierte der hessische SHK-Fachverband in diesem Jahr sein 50jähriges Bestehen. Dazu konnte Landesinnungsmeister Werner Scharf in der Gießener Kongreßhalle rund 300 Gäste aus Industrie, Großhandel, Versorgungswirtschaft, Behörden und Handwerk begrüßen. Besonders stolz war er auf die Anwesenheit der Kollegen des finnischen Schwesterverbandes sowie der in Hessen für das Ressort Umwelt und Energie zuständigen Ministerin Priska Hinz, die die begleitende

Der diesjährige Landesverbandstag der Hessen sollte nicht nur ein Rückblick auf die vergangenen 50 Jahre sein, sondern anhand von Fachvorträgen und einer Podiumsdiskussion die Perspektiven der SHK-Handwerke beleuchten.

gestaltung der Veranstaltung sei dabei ein Baustein der Philosophie des Fachverbandes als moderner Dienstleister für seine 26 Mitgliedsinnungen mit annähernd 2500 Betrieben.

Landesinnungsverband der metallverarbeitenden Handwerke“ mit Sitz in Wiesbaden wurde die Organisation nach den entsprechenden Beschlüssen in der Frankfurter Vorstandssitzung vom 27. Februar 1948 und in der Fuldaer Obermeistertagung am 16. April 1948 gegründet. Erste Aufgaben nach der Verbandsgründung waren z. B. die Kontaktaufnahme zu Schwesterorganisationen, die Unterstützung der Handwerkskammern bei Gesellen- und Meisterprüfung, die Schaffung einheitlicher Vergabe-, Kalkulations-, technischer und beruflicher Unterlagen sowie Tarifverträge für die angeschlossenen Gewerke. Im Laufe der Jahre kamen dann die Verhandlungen mit den Tarifpartnern, die Mitarbeit in den Selbstverwaltungsorganen der

Sozialversicherung und in Sachverständigenausschüssen, der Rundschreibendienst, die Arbeit in der technischen Normung, betriebswirtschaftliche, technische und juristische Beratung, Weiterbildungsveranstaltungen, Öffentlichkeitsarbeit sowie die Interessensvertretung und Kontaktpflege gegenüber Industrie, Handel, Verbraucherverbänden, Schulen, Kammern und Behörden hinzu. Weggefallen ist hingegen ein typisches Arbeitsgebiet des Verbandes aus dem Gründungsjahr: Die Frage der Rohstoff- sowie Materialbeschaffung und Zuteilung. Sie ist angesichts des heutigen Überangebotes hinter die ausreichende Risikoabsicherung eingesetzter Materialien zurückgetreten – so daß sich die Verbandsarbeit auf den Abschluß von Gewährleistungsvereinbarungen verlagert hat.

Material vom Verband

Nahtlos schloß daran das Zwiegespräch der Vorstandsmitglieder Volker Hehner und Rainer Hagemann Volker Hehner an. In kurzweiliger Art beleuchteten die beiden die letzten 50 Jahre Verbandsgeschichte: Als „Landesinnungsverband des Klempner-, Installateur-, Zentralheizungsbauer- und Kupferschmiedehandwerk im

Technik im Wandel

Während es in den frühen Jahren der Verbandsarbeit ein gemeinsamer technischer Ausschuß für Klempner, Gas- und Wasserinstallateure sowie Zen-



Landesinnungsmeister Werner Scharf konnte über 300 Gäste zur Jubiläumsveranstaltung begrüßen

Ausstellung zukunftsweisender, umweltfreundlicher Technologien offiziell eröffnete. Den diesjährigen Landesverbandstag bezeichnete Scharf als eine Zäsur. Neben einem Rückblick auf die vergangenen 50 Jahre sollte der Blick vor allem in die Zukunft gerichtet werden. Die Aus-



Volker Hehner und Rainer Hagemann ließen die Entwicklung des Fachverbandes in einem lockeren Zwiegespräch Revue passieren



Selfmade-Milliardär Reinhold Würth betrachtet seinen Konzern als seine „elektrische Eisenbahn“

tralheizungs- und Lüftungsbauer noch ausreichte, wurde der erstmals im Oktober 1952 berufene technische Ausschuß mit fünf und ab 1955 mit sieben ordentlichen sowie vier stellvertretenden Mitgliedern besetzt. In den Anfangsjahren waren diese nur durch Rundbriefe und schriftliche Stellungnahmen zu fachspezifischen Problemen tätig. Gemeinsame Sitzungen wurden damals nur in Verbindung mit Vorstandssitzungen anlässlich der Verbandstage durchgeführt. Erst ein im August 1960 in Limburg gewählter fünfköpfiger technischer Ausschuß kam am 16. Januar 1962 erstmals zu einer Ausschußsitzung zusammen. Mit den Bädern entwickelten sich auch die technischen Ansprüche an die Verarbeiter und den Verband. Von kleinen abstellkammergroßen Naßzellen, ausgestattet mit freistehenden, gußeisernen und porzellanemailierten Badewannen, Kohlebadöfen, Waschtischen auf Konsolen mit Kaltwasser-Standhahn und einem Stand-Flachspülkloset mit hochhängendem, gußei-

sernen Spülkasten, ging der Trend zu geräumigen Wohnbädern mit farbigen Designobjekten, Waschtischen mit großen Ablagen, Einbaubade- und Duschwannen, wandhängenden Tiefspül- oder Absaug-WC's mit integriertem Spülkasten, wandhängenden Urinalen und Bidets sowie Thermostataraturen, Einbaumöbeln und modischen Accessoires. Auch im Heizungsbereich tat sich einiges. Das seit Frühjahr 1951 als eigenständiges Vollhandwerk geführte Zentralheizungsbauer-Handwerk entwickelte sich zu einem Kernhandwerk für Energieeinsparung und Umweltschutz. Schwerkraft-

heizungen wichen Pumpenwarmwasserheizungen, Niederdruckdampfheizungen der Niedertemperaturheizung, Koks-Gußkessel Gas- oder Öl-Spezialheizkesseln in Niedertemperatur- oder Brennwerttechnik und massive Gußradiatoren leichten Plattenheizkörpern und Fußbodenheizungen. Noch gravierender waren die Verbesserungen in der Verbrennungs- und Regelungstechnik.

Nichts bleibt wie es ist

Die Zukunft des traditionsreichen SHK-Handwerks war Thema der Rede von FV-Geschäftsführer Dr. Eugen Daum. Hierin



Zusammen mit der hessischen Energie- und Umweltministerin Priska Hinz eröffneten Geschäftsführer Dr. Daum und Landesinnungsmeister Werner Scharf die Ausstellung

Die Ehrungen

Der hessische Jubiläumsverbandstag war willkommener Anlaß, um Ehrenamtsträger, die sich Verdienste rund um die Verbandsarbeit erworben haben, zu ehren. Die **goldene Ehrennadel** erhielten Klaus Trubel, Leo Feltz, Dieter Mangold, Günter Störch, Günther Pfeifer, Hans-Werner Klinge, Walter Thorn, Wilhelm Niessner, Harald Eurich, Heinz Rasch, Oskar Christ, Friedhelm Frischmuth, Hans Wagner, Josef Bauer, Willi Flamme, Hans-Joachim Gebhardt, Friedrich Fliege, Adolf Muck, Heinz Rosenthal, Hans Becker, Heribert Wolf, Dieter Saal, Ewald Preußner, Gregor Daleiden, Hans Michalski und Walter Erb.

Die **silberne Ehrennadel** ging an Albert Heimpel, Gerhard Rommel, Hans-Jürgen Eichenauer, Karlheinz Heil, Willi Burbach, Siegfried Nöding, Kurt Hensel, Horst Fuchs, Heinz Heuzeroth, Heinz Bernhardt, Jürgen Jakob, Karl-Heinz Bernhardt, Franz Siebert, Gerhard Humburg, Reinhard Biet, Dieter Groß, Adolf Deuser, Hermann Linden, Klaus Hofmann, Leo Jahn und Lothar Kroll.

Einen **Ehrenbrief** erhielten: Raimund Blümlein, Ekkehard Miehe, Walter Nicolai, Manfred Ludwig, Rudi Mäser, Gustav Weidner, Reinhard Gümbel, Karl-Heinz Mütze, Hans Stoller, Hermann Höchtberger, Manfred Nies, Herbert Kettler und Fritz Meuser.

gab er zu bedenken, daß Veränderungen nicht nur Risiken bringen, sondern vor allem auch Chancen. Trotz der momentan angespannten wirtschaftlichen Situation könnten SHK-Betriebe angesichts zukunfts-trächtiger Geschäftsfelder wie Ressourceneinsparung, regenerative Energien, Umweltschutz, Kundendienst und Wartungsservice zuversichtlich nach vorne schauen. Aufgabe seiner Organisation sei die sachkundige Betreuung der Mitgliedsbetriebe bei diesen

Herausforderungen. So werde der Verband bezüglich der am 1. April Gesetzeskraft erlangten Handwerksordnung Detailfragen beantworten, zukunftsweisende Lösungen im Sinne der angeschlossenen Handwerke erarbeiten und gegenüber Dritten durchsetzen. Weiteres fundamentales Thema sei die Gebäudeenergieberatung, die sich aus der geplanten Energiesparverordnung 2000 ergibt. „Hier ist das SHK-Handwerk geradezu prädestiniert, Hausbesitzer bei Neubauten und bestehenden Gebäuden kompetent zu beraten“, machte Daum nicht zuletzt mit einem Seitenblick auf die im Saal anwesende Ministerin Hinz deutlich. In einem gemeinsamen Projekt mit namhaften Professoren der Gesamthochschule würden dazu derzeit Konzepte für Weiterbildungsveranstaltungen



Spitzenvertreter von Handwerk, Handel und Industrie diskutierten über die künftige Marktpartnerschaft: v. l. Dietrich Berthold (Ruhrgas), Heinz Wippich (DG-Haustechnik), Michael von Bock und Polach (ZVSHK), Werner Scharf (Hessen), Moderator Dirk Schlattmann (SBZ-Redaktion), Franz Kook (VDS), Ulrich Staudinger (Buderus) und Dr. Schmid vom IWO

des SHK-Handwerks erarbeitet. Mit einer groß angelegten Initiative und zahlreichen Serviceangeboten ermöglichte der Verband darüber hinaus auch Handwerkern, die keine Computerspezialisten sind, die wirtschaftliche Nutzung von Anwendersoftware, Internet sowie neuer multimedialer Dienste. Außerdem sei der Dialog, sowohl mit den Innungen und Betrieben, wie auch mit Großhandel, Industrie, Versorgungswirtschaft und sonstigen Dienstleistern sowie mit Behörden und Politik eminent wichtig für die Zukunft der Mitgliedsbetriebe. Dazu gehören Informationen, Gedankenaustausch, aber auch gemeinsame Maßnahmen, z. B. um wie beim Bädernmacher-Projekt den dreistufigen Vertriebsweg zu stärken.

Partner in Nöten

Auf hohes Interesse und eine rege Zuhörerbeteiligung stieß die Podiumsdiskussion über das SHK-Handwerk und seine Marktpartner im nächsten Jahrtausend. Vertreter aus Handwerk, Handel und Industrie stellten sich Fragen zum Vertriebsweg, seinen Schwachpunkten und seiner Entwicklung. Ums

vorwegzunehmen: Der eine oder andere kam dabei angesichts provokanter Fragen ganz schön in Erklärungsnot.

Während Dietrich Berthold von der Ruhrgas AG als Vertreter der Gaswirtschaft sichtliche Mühe hatte, die Aktivität einiger Gasversorger in traditionellen Handwerkstätigkeiten kleinzureden, stand Dr. Jürgen Schmid vom IWO als Sprecher der Ölseite offen zu den Handwerkertruppen der Ölkonzerne. Diese seien allerdings nicht als Gegenpol zum Handwerk, sondern infolge des internen Wettbewerbs im Mineralölbereich entstanden. Das dürfe man nicht so wichtig nehmen, so Schmid, vielmehr sollten sich SHK-Handwerk und Ölhandel in Zukunft darauf konzentrieren, den Markt gemeinsam zu bearbeiten.

Ganz anders sah LIM Werner Scharf die zukünftig optimierte Zusammenarbeit zwischen Handwerk und Versorgern. Zwar gelte es schon, den gemeinsamen Kunden zufriedenzustellen – aber jeder in seinem Bereich. Es könne nicht sein, daß ein Marktpartner in Geschäftsfeldern des anderen arbeitet. Vielmehr forderte er, Dienstabteilungen, Tochterfirmen und Installationsabteilungen bei Öl- wie Gasversorgern, wenn schon nicht zurückzuführen, doch wenigstens einzufrieren.

Echte Marktpartnerschaften mit klarer Aufgabenteilung statt Lippenbekenntnisse mahnte auch ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach an. Es helfe wenig, über die bestehenden Mißstände elegant hinwegzusehen. Jeder solle sich auf seine Kernkompetenz konzentrieren. Kein Gaswerk oder Öllieferant sei in der Lage, kundenfreundlich so direkt und schnell wie die Handwerker anzubieten. Jeder diesbezügliche Versuch sei nicht nur wirtschaftlicher Blödsinn, sondern ein Irrweg, der dazu führen kann, daß man mit dem „Partner“ nicht mehr zusammenarbeiten könne.

Zusammenarbeitsrichtlinie

Nach der scheinbar in Frage stehenden Aufgabenverteilung im traditionellen Vertriebsweg interviewt, kontierte VDS-Vorsitzender und Duravit-Chef Franz Kook mit der brandaktuellen Zusammenarbeitsrichtlinie von Industrie, Großhandel und Handwerk, die gerade kurz vor der Veröffentlichung stehe. Die einzelnen Aufgaben der Partner seien darin funktional nach dem Prinzip der Stärken der jeweili-

gen Vertriebswegsstufe klar geregelt. Aus Sicht der Industrie sei es z. B. nicht richtig, daß selbige immer mehr zur Markteinführung von Produkten oder zu Wartungs- und Montageaufgaben herangezogen werde. Das seien Aufgaben von Handel und Handwerk.

Als ureigenstes Betätigungsbereich der Hersteller sieht Kook vielmehr die Entwicklung marktfähiger Produkte. Allerdings müßten die Großhändler optimale Absatzmöglichkeiten für die Hersteller schaffen, damit diese nicht auf den Gedanken kommen, selbst etwas zu tun. An die Adresse des Handwerks ging der Aufruf, den reinen Einzelhandel ohne Montage stärker zu forcieren. Die Aufgabe der Produktselektion sieht Kook jedoch keinesfalls beim Handwerker oder – wie in einem Käufermarkt normalerweise üblich – gar beim Endkunden, sondern beim Großhandel.

Handel lenkt ein

Mit einer Überraschung wartete der stellvertretende DGH-Vorsitzende und Gienger-Geschäftsführer Heinz Wippich auf. Er attestierte dem Handwerk, daß ein Handwerksunternehmer die Möglichkeit zur freien Kunden- sowie Produktwahl und vor allem zur Kalkulation haben muß. Mit dem Zugeständnis, daß die Frage des Brutto- und damit Handwerkerverkaufspreises nicht in die Hände des Großhan-

dels gehört, kündigte er an, daß der Handel die Frage der Bruttopreislisten-Kalkulation an das Handwerk und dessen Fachorganisationen „zurückgeben“ will. Hier haben die Initiative der Münchner Innung und die überregionalen Reaktionen des Handwerks auf die zahlreichen Veröffentlichungen zum Thema wohl doch etwas bewirkt.

Außerdem ist laut Wippich ein Branchensystem in Arbeit, das einzelhandelsaktive Handwerker nicht mehr benachteiligt. Der Großhandelsverband DG-Haustechnik ist bereit, der seitens des Handwerks immer wieder aufgestellten Forderung nach einer differenzierten Kalkulation und höheren Einkaufsrabatten für Handwerksbetriebe mit eigener Ausstellung nachzukom-

tonte, daß die blauen Kessel ausschließlich über den Großhandel vertrieben werden. Allerdings über den konzerneigenen. Staudinger räumte jedoch ein, daß es im von deutschen Produkten dominierten heimischen Heizungsmarkt wesentlich einfacher sei, eine durchgängige Politik einzuhalten als auf der Sanitärseite. In bezug auf Baumarktlieferungen hätte der von Buderus praktizierte Vertriebsweg sogar eindeutige Vorteile. Letztendlich entscheide aber immer der Markt, auf welchem Weg die Ware zum Verbraucher kommt. Der dreistufige Vertriebsweg werde in den nächsten Jahren beweisen müssen, ob er unter europäischen Maßstäben bestehen kann. Auf diesem Prüfstand ginge es nicht um irgendwelche Re-



Small-Talk am Rande der Ausstellung: v. l. Dr. Martin Viessmann, Heinz Rautenberg und Richard Wahl

men. Darauf angesprochen, daß immer mehr Großhändler ihr Heil im Einzelhandel suchen, wiegelte Wippich ab. Der Großhandelsverband hätte keine Handhabe, Mitglieder davon oder vom Verkauf an Baumärkte abzuhalten. Hier sei vielmehr die Industrie gefordert.

Nicht ganz so eng scheint man die Frage des Vertriebsweges auf der Heizungsseite zu sehen, wengleich Buderus-Vorstandsmitglied Ulrich Staudinger be-

glemmentierungen oder Gesetze, sondern darum, wer das bessere, schnellere, lern- und durchsetzungsfähigere Konzept hat.

Einig waren sich alle Diskussionssteilnehmer, daß die Branche eine große Chance hat, den Modernisierungsmarkt auszuschöpfen. Wenn sie sich durch gegenseitige Information sowie gemeinsames Vorgehen im Dienst und Sinne des Endkunden gegenseitig unterstützt. Nach dem Gesetz „Wachsen oder Sterben“ dürfe man aber nicht akzeptieren, daß jedes Jahr mehr Marktanteile an andere Vertriebsformen verloren gehen. Deshalb sei das Gebot des gemeinsamen, kooperativen Handelns für die Marktpartner angesagt.

Dienstleister ohne Grenzen

Einen Blick über den (Branchen-) Tellerrand erlaubte die Festrede von Reinhold Würth, dem Beiratsvorsitzenden der Würth-Gruppe, mit dem Titel „Der mittelständische Dienstleister ohne Grenzen“. Als Beispiel, wie sich ein mittelständisches Unternehmen entwickeln kann, diente Würth das von ihm in zweiter Generation geleitete Unternehmen. 1945 ursprünglich als Schraubengroßhandel gegründet, hat sich daraus heute ein Direktvertriebskonzern mit einem Weltumsatz von 6,2 Milliarden DM, zweistelligen Umsatzzuwächsen und über 27 000 Mitarbeitern entwickelt. Über die Hälfte davon ist im Verkauf beschäftigt. Allein in Deutschland sind über 2600 Verkäufer unterwegs.

Als eines seiner Erfolgsrezepte gab der nach eigenen Angaben milliardenschwere Unternehmer neben einer weitestgehend dezentralen und leistungsbezogenen Organisation das unbedingte Verkaufsmarketing, also die Orientierung der Aktivitäten an den Kundenwünschen, an. Dienstleistung müsse unbedingt wörtlich genommen werden. Außerdem unterscheide sich der erfolgreiche Unternehmer vom durchschnittlichen Kollegen durch die Fähigkeit, Visionen aufzubauen und an die Zukunft zu denken. Er selbst plane auf dieser Grundlage regelmäßig für die nächsten zehn Jahre voraus. Dabei sei jedoch immer zu bedenken, daß Wachstum ohne Gewinn für jedes Unternehmen tödlich sei.



Die beabsichtigte Zusammenlegung von Wärmeschutz- und Heizanlagen- zur Energieeinsparverordnung war Thema von Prof. Burger

Politischer Rückenwind

Anhaltenden Beifall erntete die neue hessische Energie- und Umweltministerin Priska Hinz für ihre mit Nachdruck vorgebrachte Aussage, daß die hessische Landesregierung es nicht hinnehmen wird, daß die bewährten Heizungstechnologien auf Gas- und Ölbasis gegenüber Stromheizungssystemen benachteiligt werden, wie es das Bundesbauministerium beabsichtige. Es sei geradezu absurd, einerseits den Niedrigenergiestandard für Neubauten einführen zu wollen und andererseits die dadurch erreichbare CO₂-Verminderung durch den verstärkten Einsatz von Strom zu Heizzwecken kaputtzumachen. Den Zuhörern attestierte sie am diesjährigen Tag der Umwelt, daß auf die SHK-Branche dessen Motto „Moderner Umweltschutz – zukunftssichere Arbeit“ in besonderem Maße zutrefte. Die SHK-Handwerke könnten optimistisch in die Zukunft blicken, wenn es darum geht, die Ziele des Umwelt- und Ressourcenschutzes im Baubereich umzusetzen. Denn das Ministerium sei dabei dringend auf die Mitwirkung der SHK-Handwerksbetriebe angewiesen.

Weil Handwerk und Landesregierung die Verbraucher ge-

meinsam davon überzeugen konnten, daß Regenwassernutzungsanlagen, moderne Heizkessel und Solaranlagen nicht nur einen Gewinn für die Umwelt darstellen, sondern auch für den Geldbeutel, konnten bereits in den letzten Jahren laut Hinz bei der Wasser- und Energieeinsparung gute Erfolge erzielt werden. Mit zahlreichen Fördermöglichkeiten schaffe das hessische Umweltministerium zusätzliche Anreize für den Einbau sparsamer, umweltschonender Anlagen. So wurden z. B. im Rahmen des 1992 gestarteten solarthermischen Förderprogrammes durch Zuschüsse von über 26 Millionen DM für rund 9000 Solaranlagen Investitionen von etwa 140 Millionen DM ausgelöst. Mit bis zu 2000 DM für die Solaranlage und 1000 DM für einen umweltfreundlichen Kessel belohnt das Förderprogramm „SolarPlus“ den gleich-



Die Verleihung der goldenen Ehrennadel fand am Festabend statt

mes auf dem Gebiet der Heizungsumwälzpumpen. Hinz begrüßte auch die Absicht des Fachverbandes, gemeinsam mit der Gesamthochschule Kassel das Projekt „Energieberater im SHK-Handwerk“ durchzuführen. Das SHK-Handwerk werde sich durch das Aufgreifen derartiger umweltfreundlicher Innovationen künftig als fit für den Wettbewerb und das 21. Jahrhundert erweisen.

Energiesparverordnung

Über neue Gesetze und deren Auswirkungen im SHK-Handwerk referierten die Professoren Gerhard Hausladen und Helmut Burger. Hausladen gab dabei zu bedenken, daß aller Voraussicht nach in der neuen Energiesparverordnung die Verteil-, Erzeugungs-, Anlagen- und Wärmeabgabeverluste eine höhere Bedeutung erhalten. Denn gegenüber dem tatsächlichen Energiebedarf für Heizung und Warmwasserbereitung nehmen diese Verluste mit teilweise bis zu 50 Prozent einen immer größeren Anteil ein. Hausladen forderte deshalb, statt in immer aufwendigere Konstruktionen

für Passivhäuser, lieber in die Weiterentwicklung herkömmlicher Techniken zu investieren. Ein passendes Beispiel hatte er auch gleich parat: So konnte allein durch die etwas größere Auslegung der lufttechnischen Anlage in einem Gebäude mehr Primärenergie eingespart werden als durch die neue Solaranlage mit saisonalem Wärmespeicher.

Die beabsichtigte Zusammenlegung der Wärmeschutz- und der Heizanlagenverordnung zur Energieeinsparverordnung war auch Thema der Ausführungen von Prof. Burger. Nachdem unbestritten sei, daß das Niedrigenergiehaus bei Neubauten zum Standard werde, stelle sich die Frage, wie man die benötigte Restenergie zur Verfügung stellt. Burger prognostizierte, daß hierbei wohl unterschiedliche Systemkombinationen von Anlagen zur Wärmeerzeugung zum Einsatz kämen. Bei Verteilverlusten, die doppelt so hoch sind wie der noch benötigte Restwärmebedarf, seien herkömmliche Pumpenwarmwasserheizungen wohl aus dem Rennen. Als zum Niedrigenergiestandard gehörig definierte er Niedertemperatur- und Brennwerttechnik, thermische Solartechnik, flinke Heizungsregelungen, effiziente Wärmeverteilung, Warmwasseranschluß für Wasch- bzw. Spülmaschinen, stromsparende Umwälzpumpen, Gebläse und Brenner sowie vornehmlich aus Gründen der Luftqualität die kontrollierte Lüf-

fung. Kostenintensive und komplexere Elemente wie Wärmerückgewinnung oder Wärmepumpen seien zwar effizient, würden aber zur Realisierung des Niedrigenergiestandards nicht zwangsläufig benötigt. Allerdings seien Innovationen mit wirtschaftlichen Lösungen zu erwarten.

Dekorativer Rahmen

Neben diesen aktuellen Fachinformationen, der begleitenden Ausstellung namhafter Hersteller und der Podiumsdiskussion, war der diesjährige hessische Landesverbandstag auch Plattform für zahlreiche Gespräche mit Partnern und Kollegen, in denen bestehende Freundschaften gepflegt, Bekanntschaften gefestigt und neue Kontakte geknüpft wurden. Dazu gab es nicht zuletzt beim Festabend mit der Sandy-Show-Band, Tanzeinlagen vom Rot-Weiß-Glück Gießen sowie einer Mitternachtshow viele Gelegenheiten. In diesem Rahmen fanden auch die Ehrungen statt sowie eine Tombola mit originellen Gewinnen. Die Mitgliedsinnungen hatten sich dabei nicht lange bitten lassen und stifteten etwa mit Festspiel- bzw. Theaterbesuchen, regionalen Spezialitäten oder Rundflügen, Schiffs- und Ballonfahrten viele ausgefallene Preise.

UM



Angesichts immer dichter Gebäudehüllen und kleinerer K-Zahlen erwartet Prof. Hausladen einen höheren Stellenwert von Verteil-, Erzeugungs-, Anlagen- und Wärmeabgabeverlusten in der neuen Energiesparverordnung

zeitigen Einbau einer Solaranlage beim Heizkesseltausch. So sollen bis zum Jahre 2000 weitere 10 000 Solaranlagen auf hessischen Dächern installiert und möglichst viele Heizungsanlagen saniert werden. Auch bei der Weiterbildung der Mitarbeiter im Handwerk kooperiere das Ministerium mit dem Fachverband. So z. B. auf dem Gebiet der Solartechnik und im Rahmen des Impulsprogram-