

■ **Correcta** **May ist neuer Geschäftsführer**

Seit Mai 1998 hat Holger May (36) die Geschäftsleitung der Correcta GmbH übernommen. Andreas Engelhardt, der bisherige Geschäftsführer wechselt nach Leverkusen zum weltweit agierenden Mutterkonzern Illbruck als Geschäftsführer Automotive. Holger May will die von Andreas Engelhardt eingeführte



Illbruck-Philosophie konsequent fortsetzen. Unter dem Motto „Ideen als Konzept“ soll die qualitative und quantitative Marktführerschaft von Correcta weiter ausgebaut werden.

Holger May war bisher Geschäftsführer der Unternehmens-Schwester Correcthane, die sich im Dämmstoffmarkt bereits erfolgreich mit den Marken Thermopor und Eurothane etabliert hat.

■ **BeKa** **Erfolgreicher Einsteiger**

Bereits im zweiten Geschäftsjahr konnte die BeKa Heiz- und Kühlmatten GmbH aus Berlin, Hersteller von Kapillarrohrmatten für Kühldecken und Flächenheizungen, ihre Marktposition laut Firmenangaben soweit ausbauen, daß sie heute bereits zu den führenden Unternehmen der Branche zählt. Mit einer Kapitalerhöhung auf 800 000 DM wur-

de die finanzielle Basis für den laufend steigenden Geschäftsumfang gelegt.

Auf 1500 m² Betriebsfläche wurden die Fertigungsanlagen automatisiert und auf eine Kapazität von 240 000 m² Kunststoff-Kapillarrohrmatten im Jahr ausgerichtet. Die Mitarbeiterzahl wuchs im vergangenen Jahr von 15 auf 38. Aus der Produktion von Kunststoff-Kapillarrohrmatten sind inzwischen Komplett-Systeme zum Standard im Lieferprogramm geworden. In diesem Jahr will BeKa den Umsatz, den das Unternehmen nach außen hin nicht angibt, um mindestens 20 % steigern.

■ **Buderus** **Belgischen Großhändler erworben**

Die Buderus Belgium N.V., eine Tochtergesellschaft der Buderus Heiztechnik GmbH, Wetzlar, hat die Heylen Verwarmingssystemen N.V., in Herentals, Belgien, erworben.

Die Firma Heylen Verwarmingssystemen N.V. ist als Importeur und Großhändler für Produkte der Heizungs- und Klimatechnik in Belgien tätig. Einschließlich einer ebenfalls erworbenen verbundenen Gesellschaft wurde zuletzt ein Jahresumsatz in Höhe von ca. 29 Millionen DM erzielt.

Heylen vertreibt seit 40 Jahren Buderus-Produkte. Das Verkaufsgebiet umfaßt die Provinzen Antwerpen, Limburg und Teile von Ostflandern.

Die im Vorjahr erworbene Buderus Heating Systems N.V. ist zwischenzeitlich in allen übrigen belgischen Landesteilen tätig, so daß Buderus nun flächen-

deckend mit einer eigenen Großhandelsorganisation in Belgien vertreten ist.

■ **DVFG** **Schlüßler als Vorsitzender bestätigt**

Bei den Vorstandswahlen des Deutschen Verbandes Flüssiggas e.V. (DVFG) ist Herbert Schlüßler (Carl Knauber GmbH & Co., Bonn) als Vorstandsvorsitzender bestätigt worden. Er bekleidet dieses Amt bereits seit 1996. Als wichtige Anliegen der Branche nannte Schlüßler die Schaffung eindeutiger technischer Rahmenbedingungen – und damit einer langfristigen Planungssicherheit – für Flüssiggaslager in der Bundesrepublik sowie eine Verlängerung der befristeten Steuervergünstigung für Flüssiggas als Kraftstoff.

■ **De Dietrich** **Niederlassung in Wien gegründet**

Seit Anfang Juni ist De Dietrich mit einer eigenen Niederlassung auch in Österreich präsent. Die durch Lieferung über Importeu-



Franz Wolf wurde zum Geschäftsführer der neuen De Dietrich Niederlassung in Österreich berufen

re während der Vergangenheit stetig angestiegenen Umsatzerfolge mit Festbrennstoff-, Öl- und Gaskessel sowie mit Warmwasser-Erzeugern hätte eine Verdoppelung der Marktanteile während der letzten Jahre ge-

bracht, heißt es. Mit der Gründung der Niederlassung stelle De Dietrich nun die strategischen Weichen für einen weiteren, dauerhaften Aufschwung auf dem wichtigen österreichischen Markt. In seiner Bedeutung unter den Exportländern rangiere Österreich jetzt hinter Deutschland, der Schweiz und Belgien. Zum Geschäftsführer der De Dietrich Heiztechnik in Österreich wurde Franz Wolf berufen, der nach 24jährigem Vertriebsengagement in Deutschland als fundierter Fachmann auf dem Heizungs-Sektor gilt. Er wird die Vertriebsstrukturen zum Großhandel bzw. zu den Heizungsbau-Fachbetrieben auf- und ausbauen sowie die technische Unterstützung vor Ort etablieren.

■ **Ikarus Solar** **Einstieg in die Solarstromzellenproduktion**

Nachdem vor kurzem eine neue Produktionsanlage in Vetschau/Brandenburg zur Herstellung von neuartigen Absorbern für Sonnenkollektoren im solarthermischen Bereich von Ikarus Solar in Betrieb genommen wurde, steigt das Unternehmen nun auch in die Solarstromzellenproduktion ein.

Dazu wird in Deutschland eine weitere hochmoderne Produktionsstätte errichtet, die mit einem neuartigen Produktionsverfahren eine Kapazität von 15 MW erreichen kann. Durch diese Fertigungsinnovation soll voraussichtlich eine Kostenreduktion von bis zu 50 % des Modulpreises erreicht werden.

Noch in diesem Jahr wird das Vorhaben mit einem Investitionsaufwand von ca. 15 Millionen DM begonnen. Es soll bereits Mitte nächsten Jahres die Produktion aufnehmen. Damit werden 30 bis 40 Arbeitsplätze geschaffen.

■ **Ideal-Standard** **Erste Küchenarmaturen mit TÜV-Zertifikat**

Als weltweit erster Hersteller hat Ideal-Standard für zwei seiner neuen Küchenarmaturen das TÜV-Qualitätssiegel erhalten. Die TÜV-Rheinland Product Safety GmbH (TRPS), die mit internationalen Prüf- und Zu-



TÜV-Zertifikat für zwei Küchenarmaturen von Ideal Standard

lassungsstellen in 30 Ländern ein globales Netzwerk für Produktzertifizierung bildet, hat die jüngsten Ideal-Standard-Küchenarmaturen „Cera GL 200 und 400“ unter die Lupe genommen und zertifiziert. In einem breit angelegten Feldversuch wurden Ergonomie, Strapazierfähigkeit, Pflegeeigenschaften und Funktionalität der beiden Design-Einhebelmischer geprüft. Neben den TÜV-Technikern kamen auch private Verbraucher zu Wort. Hausfrauen aus größeren Familien, Singles und Hobby-Köche verschiedener Altersstufen haben die Armaturen im Einsatz getestet und bewertet.

■ **DFS** **Absatz von Solarstromanlagen gestiegen**

Die Installation von Solarstromanlagen ist 1997 sprunghaft angestiegen, in Deutschland wurden Solarmodule mit einer Leistung von 13,7 Megawatt (MW)

installiert, was einem Marktwachstum von über 50 % entspricht, wie die aktuelle Markterhebung des Deutschen Fachverband Solarenergie (DFS) ergab, stieg damit die gesamt installierte Leistung auf 40,3 MW, einer Fläche von etwa 350 000 m². Der Solarfirmenverband befürchtet allerdings für das laufende Jahr rückläufige Absatzzahlen, da das erste Halbjahr 1998 nur schleppend angefallen ist. Verantwortlich ist der Mangel an Fördermitteln, die nicht ausreichend bereitgestellt werden. Der DFS mahnt deshalb ein schlüssiges Förderkonzept für den zukunftssträchtigen Wirtschaftszweig Photovoltaik an. Der größte Absatzbereich für Solarstromanlagen liegt mit 85 % im Bereich der mit dem öffentlichen Stromnetz verbundenen Anlagen. Der von den bislang installierten Anlagen erzeugte Solarstrom reicht aus, um den Strombedarf von 9000 Haushalten zu decken. Die Anlagen werden vornehmlich von Privatpersonen gekauft und auf die Privathäuser installiert. Drei neue Solarfabriken sind derzeit in Deutschland aufgrund der positiven Marktentwicklung in Planung. Um diese Fabriken auszulasten, ist eine gezielte Politik zur Markteinführung notwendig, die es bislang in Deutschland nicht gibt. Die Bundesregierung hat sich aus der Förderung annähernd verabschiedet mit einem Fördervolumen von 0,2 MW im Jahr 1997. Olaf Fleck, DFS: „Wir fordern von der Bundesregierung jetzt eine gezielte, kontinuierliche Wirtschaftspolitik zur Markteinführung. Arbeitsplätze, Exportmöglichkeiten, Klimaschutz und Vermeidung von radioaktiven Gefahren durch Photovoltaik sollten Grund genug sein, jetzt zu handeln.“

■ SHK-Ungarn Zentralverband auf Informationsreise

Zu einer Informationstour waren 30 Mitglieder des ungarischen SHK-Zentralverbandes „Magyar Épületgépészek Szövetsége“ Ende April in die Bundesrepublik angereist. Dabei hatten sie sich mehrere Hersteller der SHK-Branche ausgewählt, darunter die Firmen Maico und Schako sowie die Produktionsstätte der Wieland-Werke in Vöhringen. Dort konnten sich die ungarischen Installateure über die Herstellung von Rohren und anderen Produkten des Buntmetallbereiches informieren. Außerdem hatten sie die Möglichkeit, im Schulungszentrum das korrekte Verarbeiten der in den Bereichen Sanitärin-

Dolmetscher gefordert. Die Informationsreise endete mit einem Besuch der Fachmesse IFH in Nürnberg.

■ Partnerkreis Bad Badausstellungen im Sanitärfachhandwerk

„Badausstellungen im Sanitär-Fachhandwerk: Planung, Vermarktung und Erfahrungsaustausch“ – unter diesem Motto hat der Partnerkreis Bad am 16. Juni 1998 in der Dortmunder Westfalenhalle eine Fachtagung durchgeführt, an der über 80 Sanitär-Fachhandwerksbetriebe aus dem gesamten Bundesgebiet teilgenommen haben. Im Mittelpunkt standen dabei die kundenorientierte Planung und Gestaltung von Ausstellungen, die



Die Akteure der Partnerkreis Bad-Fachtagung (v. r.): Markus Klein, Gerhard Schommer, Werner Kreuz, Jürgen Blum, Werner Steffan, Detlef Tillwick und Klaus Hückstädt

- Der Fachmarkt: ein zweites Standbein
- Badausstellung: Kooperation mit anderen Gewerken
- Erfolgreiche Planung, Eröffnung und Vermarktung: Erfahrungen aus der Praxis eines Handwerksbetriebes

Weitere Informationen zum Partnerkreis Bad von der Geschäftsstelle, Postfach 10 04 49, 42004 Wuppertal, Fax (02 02) 9 70 10 50.

zusätzlichen Dienstleistungen neben dem Spritverkauf ein zweites Standbein aufzubauen“.

■ Triton Belco Restrukturierung geht zügig voran

Die Restrukturierung des bundesweit agierenden Sanitär- und Heizungsgroßhändlers Triton-Belco AG geht zügig voran. Wie Vorstandssprecher Dr. Herbert Zimmermann auf der Hauptversammlung am 24. Juni 1998 in Hamburg ausführte, wird die Zeitdauer für kontinuierlich durchgeführte strukturelle Bereinigungen des Unternehmens auf mindestens zwei Jahre beziffert.

Die beiden letzten Jahre waren gekennzeichnet durch zunehmende Vertriebsprobleme in den neuen Bundesländern, in denen Triton Mitte der 90er Jahre über 50 Prozent seines Umsatzes verbuchte. Überproportionale Insolvenzen des Handwerks sowie Spannenreduzierungen und die rückläufige Kaufbereitschaft der Endkunden in der Folgezeit gestalteten den Geschäftsverlauf hier schwieriger als in der übrigen Bundesrepublik. Zudem waren zahlreiche Standorte, insbesondere im Osten, ohne konkrete Analysen eröffnet worden. Für den neuen Triton-Vorstand gilt es nun, diese Managementfehler der Vergangenheit zu korrigieren. Die verlustreichsten

■ Geberit Volles Haus in Dortmund

Reges Treiben in der Geberit-Niederlassung im Dortmunder Industriegebiet Wickede. 150 Installateure, Planer und Architekten aus ganz Nordrhein-Westfalen fühlten sich vom Geberit TopTreff und seinem Motto „Systeme verbinden – Mensch und Technik“ angesprochen. Sie kamen, um sich über jüngste Branchentrends, neue Produkte und fachspezifische Themen zu informieren. Es ging um Brand- und Schallschutz, seniorenge-rechte Badplanung, die Zukunft des dreistufigen Vertriebswegs und um die Frage: „Wie kann ich als Installateur meine Wertschöpfung verbessern“. Letztere beantwortete Geberit-Geschäftsführer Karl Spachmann mit dem Hinweis auf verstärkte Kundenorientierung, verbesserte Mitarbeitermotivation und den Aufbau weiterer Kernkompetenzen: „Denken Sie an die Tankstellen. Die haben es geschafft, sich mit



Die Auswahl von Werkzeugen und deren Anwendung bei der Verarbeitung von Kupferrohren standen im Mittelpunkt des Informationsbesuches der ungarischen Handwerker

stallation und Heizungsbau üblichen Kupferrohre sowie die richtige Auswahl der dafür benötigten Werkzeuge, Maschinen und Geräte sowie deren Einsatz und Arbeitsweise kennenzulernen. Zudem bestand die Gelegenheit, selbst einige Techniken auszu-probieren. Wertvolle Kontakte wurden beim Erfahrungsaustausch mit Vertretern der Innung Neu-Ulm geknüpft, an dem auch der Marketingleiter des Geschäftsbereiches Rohre von Wieland, Dr. Gerhard Schüz, teilnahm. Um die sprachlichen Unzulänglichkeiten zu überwinden, war der Hauptgeschäftsführer des ungarischen Verbandes, István Cséki, in erster Linie als

Vorstellung wegweisender Bäderstudio- und Fachmarkt-Konzepte, die erfolgreiche Vermarktung und die Kooperation mit anderen Gewerken. Die Themen des Tagesseminars waren:

- Kundenorientierung bei der Ausstellungsplanung
- Ausstellungsgestaltung aus der Sicht des Planungs-Profis: Erfahrungen und Empfehlungen
- Das Bäderstudio: die anspruchsvolle Alternative

Standorte werden geschlossen oder verkleinert. Zudem hat sich Triton von seinen maritimen Aktivitäten getrennt. Der durch alle diese Maßnahmen eingetretene Umsatzrückgang wird in Kauf genommen, da ein langfristiger Erfolg nur mit „gesundem“ Umsatz realisierbar ist. Ergänzend modernisiert sich Triton-Belco nicht nur mit einem neuen Corporate Design, sondern auch durch eine zeitgemäße Datenverarbeitung, 3 D-Badplanung, Produktmanager im Einkauf, Verkaufsschulung mit eigenem Trainer und vielen anderen Maßnahmen.

■ Dornbracht Ausstellung im Guggenheim-Museum

Das New Yorker Guggenheim Museum, SoHo präsentiert vom 17. Juni bis 20. September 1998 erstmals Videoinstallationen des italienischen Medienkünstlers Fabrizio Plessi. Vom 8. November 1998 bis 31. Januar 1999 werden die Exponate im Museum of Contemporary Art, San Diego, gezeigt. Die Ausstellung umfaßt Arbeiten wie Roma (1988), Cristalli Liquidi (1993) und Movimenti Catodici Barocchi (1996). Werke, mit denen Fabrizio Plessi bereits auf der Documenta in Kassel und zur Biennale in Venedig vertreten war. Werkimmanentes Thema seiner von 1968 bis heute ent-

standenen Kunst ist das reinigende Element Wasser, mit dessen Transparenz und Formlosigkeit er sich immer wieder neu auseinandersetzt. Hierbei kombiniert er die Bildsprache des Videos mit skulpturalen Elementen, um Zeit und Ort anzudeuten. Die monumentalen Installa-



Seit 1968 ist Wasser ein fast durchgängiges Motiv im Werk des Medienkünstlers Plessi

tionen befinden sich weltweit in bedeutenden Museen und renommierten Kunstsammlungen. Als alleiniger Sponsor der Plessi-Ausstellung will der international vertretene Design-Armaturenhersteller Dornbracht ein weiteres Mal seinen unternehmerischen Anspruch unterstreichen, kulturelle Relevanz über das Produkt hinaus zu vermitteln. Für diese Art der Auseinandersetzung mit Badkultur veröffentlichte Dornbracht bereits in den letzten Jahren das Kunst- und Kulturmagazin Statements mit zeitgemäßen Interpretationen moderner Badkultur.



Mit jährlichen Zuwachsraten von über 30 Prozent setzt die Heizungs-Wärmepumpe ihren Siegeszug fort. Seit 1991 hat sich der Verkauf allein in Deutschland mehr als verzehnfacht.

Grohe 125 Jahre Armaturenfertigung

125 Jahre Armaturenfertigung im badischen Lahr. Ein rundes Jubiläum. Für das mit 1600 Mitarbeitern größte Werk im Verbund der Grohe-Gruppe ein Grund zum Feiern. Dazu hatte die Grohe Thermostat GmbH, Lahr, ein ganzes Veranstaltungspaket geschnürt. Ein Tag



Hier fing alles an: Das erste Grohe-Werk am Standort Lahr in der Tiergartenstraße

der offenen Tür, ein Mitarbeiterfest und die Sponsorpartnerschaft für das vom Südwestfunk, Baden-Baden, im Europapark Rust veranstaltete traditionelle Jazz-Festival, luden zum Mitfeiern ein.

Höhepunkt war am 19. Juni 1998 der offizielle Festakt im Werk Lahr mit führenden Vertretern aus Politik, Wirtschaft und den Verbänden. Unter den Gästen ist der stellvertretende Ministerpräsident des Landes Baden-Württemberg, Walter Döring, und Bundesforschungsminister a.D., Professor Dr. Heinz Riesenhuber, der den Festvortrag „Von Lahr in die Welt – Internationalisierung als Chance“ hielt.

DVGW Stellungnahme zu Kupferrohren

Die Presse-Information Nr. 3/98 des Umweltbundesamtes „Kupferrohre nicht für alle Trinkwasserinstallationen geeignet“ hat in

weiten Kreisen zu Irritationen geführt. Aufgrund verschiedener Anfragen sieht sich der DVGW-Fachausschuß „Innenkorrosion Wasser“ veranlaßt, wie folgt Stellung zu nehmen:

– Der Inhalt der Presseinformation ist mißverständlich formuliert und weicht in wesentlichen Details von den bisherigen Äußerungen des Institutes für Wasser-, Boden- und Lufthygiene (WaBoLu) über die Verwen-

schienene bzw. geplante Handlungsempfehlungen für die Gesundheitsämter bestätigt. Darüber hinaus bleibt die Frage unbeantwortet, wie der Laie – Verbraucher oder Installateur – entscheiden soll, wann und wo ein derartiger Zweifelsfall vorliegt.

– Es ist nicht richtig, daß das Technische Regelwerk die Verwendung von Kupferwerkstoffen (aus hygienischen Gründen) auf Wasser mit pH-Werten über 7,0 einschränkt. Die Formulierung in DIN 50930-5, Abschnitt 5.7 lautet:

$K_{B\ 8,2} \leq 1,0 \text{ mol/m}^3$.

– Die Begrenzung des pH-Wertes ist nur ersatzweise in Verbindung mit der Säurekapazität bis pH 4,3 ($K_{S\ 4,3} \leq 5 \text{ mol/m}^3$) korrekt.

– Die Hinweise zu den toxikologischen Problemen bei zu hohen Kupferkonzentrationen sind insgesamt eine unkritische Mischung unterschiedlichster Informationen, die keine Begründung für die in der Presse-Information gegebenen Ratschläge darstellt. Dementsprechend kann das Gesundheitsamt die Verwendung von abgepacktem Wasser auch nur dann empfehlen, wenn diese aus hygienisch-toxikologischen Gründen notwendig und gerechtfertigt ist.

– Eine regelmäßige Kontrolle von Hausbrunnen durch die Gesundheitsämter kann aus verschiedenen Gründen zweckmäßig und erforderlich sein, wird jedoch in den seltensten Fällen vorgenommen.

– Nach der AVBWasserV dürfen Trinkwasser-Hausinstallationen nur von zugelassenen Installateuren erstellt und erweitert werden. Insofern wird durch „Warnhinweise“ kaum ein zusätzlicher Effekt erreicht.

– Über die Eignung von innenverzinnten Kupferrohren in Kontakt mit Trinkwasser liegen bisher nur Herstellerangaben vor. Eine Bewertung kann zur Zeit nur auf der Basis bestehender Vorschriften und Regelwerke erfolgen. Daher ist der Hinweis irreführend, daß diese Rohre auch bei pH-Werten < 7,3 eingesetzt werden können.

– Im übrigen ist nicht einzusehen, warum aus der Reihe der

alternativen Werkstoffe ausschließlich das verzinnnte Kupferrohr genannt wird und nicht auf alternative Installationswerkstoffe, z. B. Kunststoffe, nichtrostende Stähle, etc., die in Wässern, bei denen die Verwendung von Kupferrohren hygienisch bedenklich ist, eingesetzt werden können, hingewiesen wird.

Der DVGW-Fachausschuß „Innenkorrosion Wasser“ erwartet umgehend zur Vermeidung von Mißverständnissen bei den Versorgungsunternehmen, den Installateuren und den Verbrauchern eine eindeutige Klarstellung der Äußerungen der Presse-Information durch das Umweltbundesamt.

Meisterschüler Nicht länger benachteiligt

Als einen „überfälligen Schritt in die richtige Richtung und wichtige Botschaft für alle Meisterschüler“ wertet Dieter Philipp, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), die Neuregelung der Beitragsbemessung für Meisterschüler in der gesetzlichen Krankenversicherung.

Der Deutsche Bundestag hat am 18. Juni 1998 in zweiter und dritter Lesung einer Änderung des Sozialgesetzbuches V zugestimmt, nach der Berufsschüler und Schüler an sonstigen Berufsbildungseinrichtungen die gleichen Beiträge an die gesetzliche Krankenversicherung zu entrichten haben wie Studenten. Bislang war die Regelung der jeweiligen Satzung der Krankenversicherung vorbehalten, was das Bundessozialgericht in seinem Urteil vom 18. Februar 1997 für rechtswidrig erklärt hatte. Ohne die jetzt erfolgte gesetzgeberische Klarstellung hätten Meisterschüler einen erheblich höheren Beitrag als Studenten zahlen müssen.

■ Unicolor Logistikcenter mit Industrie-Bodenheizung

Das international operierende Unternehmen Unicolor – nach eigenen Angaben Weltmarktführer in der Herstellung von Verbundrohren und deren Produktionsanlagen – hat sein neues 5000 m² großes Logistikcenter mit Hochregallager komplett mit der Industrie-Bodenheizung ausgestattet. Dabei wurden in unterschiedlichen Nutzflächen Innentemperaturen von 12 °C (Lagerbereich) und 17 °C (Kommissionierungsbereich) geplant. Unterschiedliche Wärmeleistungen konnten hierbei durch verschiedene Rohrdimensionen mit variablen Heizroherebenen erreicht werden. Die von Unicolor

dustrie- und Gewerbehallen sind zwischen 15 bis 25 cm stark und in der Regel zweifach mit Stahlmatten bewehrt. Die Konstruktionshöhe ist unabhängig von der Heizung, sondern richtet sich allein nach den Belastungen, die der Boden verkräften muß. Wichtig ist, daß sich die in der Betonsole verlegten Rohre der Stärke des Industriebodens anpassen.

■ IBH Zehnjähriges Jubiläum

Ein attraktives Tagungsprogramm mit Top-Referenten, beschwingter Tanz in den Mai und eine zauberhaft-komische Exklusiv-Vorstellung des Circus Roncalli: Mit diesen Superlati-

gen zu sammeln und Gedanken auszutauschen. Ein großer Erfolg auch für die IBH-Zentrale, die das „IBH-Fest der Feste“ organisiert hatte. Mit „von der Partie“ war auch der Vertragsgroßhändler und Initiator der IBH-Fachgemeinschaft, die Triton-Belco AG. Dr. Herbert Zim-

Ein weiterer wichtiger Anlaß der Zusammenkunft war die Wahl des Gesamtbeiratsvorsitzenden. Die Stimmenmehrheit erhielt ein IBH-Gesellschafter der „ersten Stunde“, der seit 10 Jahren mit Engagement und Begeisterung dabei ist: Fritz Schünemann aus Hannover. Sein Stellvertreter ist



Das Bild zeigt den IBH-Gesamtbeirat mit dem neu gewählten Gesamtbeiratsvorsitzenden Fritz Schünemann in der Mitte

mermann, Vorstandssprecher der Triton-Belco AG, hielt in seinem Vortrag die IBH-Gesellschafter zu noch mehr Aktivität an: Der Erfolg der IBH sei im wesentlichen abhängig vom Willen und der Durchsetzungskraft ihrer Mitglieder. Die Triton-Belco AG werde auch weiterhin alles tun, die IBH in ihren Vorhaben mit kompetentem Rat und großzügigen finanziellen Mitteln zu unterstützen – die Anregungen und Ideen für sinnvolle Projekte müßten jedoch viel mehr aus der Mitte der IBH kommen, als dies bislang der Fall sei.

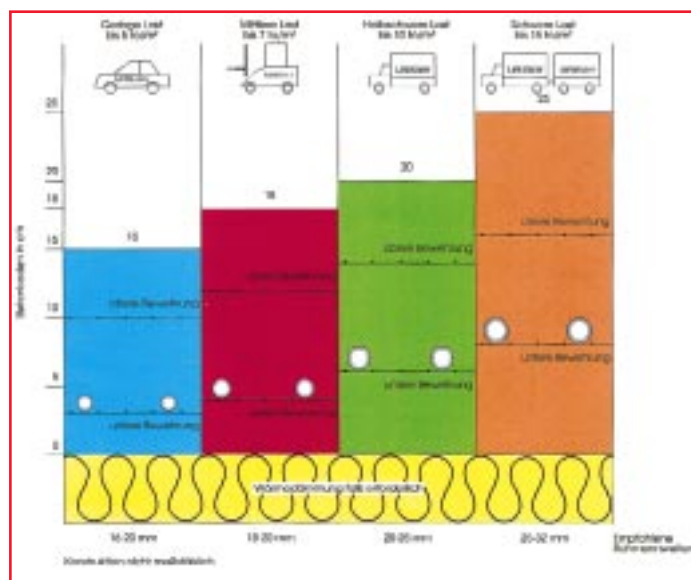
Die erstgegründete und mitgliederstärkste Kooperation von Sanitär- und Heizungsspezialisten ist auf diese Anforderung bereits eingestellt: „Der neue Slogan ‚Wir sind die IBH‘ steht für das neue Selbstbewußtsein ihrer Gesellschafter, prägend auf das Marktgeschehen eingreifen zu wollen und zu können“, erklärt Axel Wölm, Leiter IBH-Zentrale. Auch das zweite Motto der Veranstaltung repräsentiert den neuen Anspruch, den die IBH-Mitglieder nicht nur an ihre Kooperation, sondern auch an sich selbst stellen: „Die Zukunft gestalten, den Erfolg realisieren“.

Siegfried Abram. Nach einer Amtszeit von drei Jahren wurden Friedhelm Engler und Helmut Beinert mit herzlichem Dank für ihre langjährigen Dienste verabschiedet.

■ Geberit Betriebsführungsseminare

Seit kurzem bietet Geberit seinen Kunden Seminare zum Thema Betriebsführung an. Der SHK-Unternehmer-Workshop, so der Name des neuen Geberit-Angebots, wendet sich an – Betriebsinhaber, Junior-Chefs, Jungunternehmer und leitende Angestellte des SHK-Handwerks. Die jeweils zweitägigen Veranstaltungen unterscheiden sich in wesentlichen Punkten von den klassischen Geberit-Kundenschulungen, bei denen das technische und verkäuferische Wissen im Vordergrund steht.

Weitere Infos können unter Fax (0 75 2) 93 48 62 angefordert werden.



So individuell der Gesamtaufbau eines Industriebodens sein kann, so unterschiedlich können auch die passenden Rohrdimensionen gewählt werden. Je nach Dicke des Bodens stehen Rohre in verschiedenen Durchmessern zur Verfügung, zu denen auch ein komplettes Fittingsystem geliefert werden kann

selbst produzierten Verbundrohre wurden alternativ auf der unteren Bewehrung einer 20 cm starken Betonsole und unterhalb der oberen Bewehrung in der 25 cm Betonsole integriert. Auf Wärmetauscher zur Korrosionsverhinderung konnte aufgrund der komplett sauerstoffdichten Heizrohre verzichtet werden. Das ebenfalls selbst produzierte Preßfittingsystem sorgte ebenso für eine zügige Montage wie die hohe Flexibilität des Heizrohres. Die Bodenplatten in großen In-

ven feierte die IBH-Fachgemeinschaft vom 30. April bis zum 2. Mai 1998 ihr zehnjähriges Jubiläum. Rund 350 IBH-Gesellschafter waren dem Motto „Wir sind die IBH“ gefolgt, um beim fünften Bundestreffen in Hannover wertvolle Anregun-