

## ■ **Ako** **Von Thyssen und Buderus übernommen**

Die Ako Rohre Systeme Technologien GmbH gilt als führender deutscher Lieferant gußeiserner Abflußrohre und Formstücke. Zum 31. 12. 1998 scheiden die Halbergerhütte, Brebach und Koch, Sprockhövel, als Gesellschafter der Ako aus. Die Gesellschafter Thyssen und Buderus, die bislang 60 % der Geschäftsanteile halten, übernehmen die Anteile der ausscheidenden Gesellschafter und führen die Geschäfte der Ako fort. Der bisherige Geschäftsführer Dr. Strichertz, schied im Juli 1998 altersbedingt aus. Karl-Heinz Homann, Vertriebsdirektor bei Thyssen Umformtechnik + Guss GmbH Schalker Verein, wurde zum neuen Geschäftsführer der Ako bestellt. Die Struktur wird derzeit den geänderten Verhältnissen angepaßt, wobei auch über einen anderen Standort als Köln nachgedacht wird.

## ■ **Unicor** **Top 500 in Europa**

Unicor gehört auch dieses Jahr zu den 500 am schnellsten wachsenden Unternehmen in Europa. Die vor 14 Jahren mit nur 15 Mitarbeitern gegründete und mittlerweile über 1000 Mitarbeiter zählende Firma gehört heute zu den Marktführern von Rohrsystemen und von Maschinen im Bereich der Corrugator-Technik.

## ■ **Johnson Controls** **Rolf Merz wird General Manager**

Mit Wirkung vom 1. Oktober 1998 wird Dipl.-Ing. Rolf J. Merz die Aufgabe als General Manager Systems & Services

Deutschland der Johnson Controls JCI Regelungstechnik GmbH, Essen, übernehmen. Merz ist 40 Jahre alt und hat nach abgeschlossenem Ingenieurstudium als Diplom-Ingenieur (FH) breitgefächerte operative Führungsverantwortung im industriellen und gebäudetechnischen Anlagenbau und im Facility Management in verschiedenen Unternehmen erworben. Seit 1993 nahm er als Abteilungsdirektor und Prokurist operative und strategische Führungsverantwortung bei der Firma ABB wahr.

## ■ **Soler & Palau** **Flächendeckend in Deutschland vertreten**

Die zum S&P-Konzern, einem der führenden europäischen Ventilatoren-Hersteller, gehörende Soler & Palau GmbH Deutschland, hat ihr Vertriebskonzept seit 1990 kontinuierlich ausgebaut. Mit 11 Werksvertretungen hat man der stetigen Expansion Rechnung getragen und ein flächendeckendes Netz geschaffen. Ende des Jahres zieht die im südhessischen Pfungstadt angesiedelte Soler & Palau GmbH nach Darmstadt um. Dort sollen erheblich ausgeweitete Betriebsräume (u. a. mit einem 1000 m<sup>2</sup> großen Auslieferungslager) für schnellen Lieferservice sorgen.

## ■ **IKK 98** **Fachwelt trifft sich in Nürnberg**

Die IKK ist das entscheidende Ereignis für jeden, der sich professionell mit Kälte-Klimatechnik befaßt. Mit Spannung blickt die internationale Fachwelt deshalb von Donnerstag, 8. bis Samstag, 10. Oktober 1998 nach Nürnberg. Rund 570 Aussteller bieten ein geschlossenes Angebot für die Kältetechnik sowie ein umfassendes Spektrum an Raumklimageräten von Portables über Splitgeräte bis hin zu kompletten Systemen.

## ■ **Mannesmann Haustechnik** **Übernahme durch GC-Gruppe**

Schon seit einigen Wochen wurde gemunkelt, daß der Großhändler Mannesmann Haustechnik zur Disposition stehe. Nun wurde es publik: Die etwa 60 deutschen Standorte des Handelshauses sollen überwiegend von der Cordes & Graefe-Gruppe übernommen werden. Geplant ist zudem, daß die 1997 in den Markt eingeführte „mapro“-Hausmarkenfamilie von der GC-Gruppe fortgeführt wird. Anzumerken ist allerdings, daß es sich zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses am 20. August um Absichtserklärungen handelte und noch kein Vertrag unterzeichnet war. Mitte August äußerten sich die Mannesmäner in einem Schreiben an ihre Lieferanten zu den Vorgängen wie folgt:

*„Im Zuge der Neupositionierung unserer Geschäftsaktivitäten ist geplant, die*  
– H.E. Arens Haustechnik-Handel GmbH & Co. KG  
– Hans Huth Handel GmbH  
– Mannesmann Haustechnik-Region Mitte GmbH  
– Mannesmann Haustechnik-Region West GmbH und  
– Franz Silberhorn GmbH & Co. KG  
*auf die Unternehmen der Cordes & Graefe-Gruppe vorbehaltlich der kartellrechtlichen Genehmigung zu übertragen. Für die Unternehmen*  
– Plasnit Haustechnik-Handel GmbH und  
– Johs. Link GmbH & Co. KG *ist die Übertragung auf die Pfeiffer & May-Gruppe vorgesehen.*  
*Mit diesen Maßnahmen reagiert Mannesmann auf die anhaltende Konjunkturschwäche*

*in der Sanitär- und Heizungsbranche und die zunehmend schwierigeren Wettbewerbsbedingungen ...“*

Hintergrund: Die defizitäre Mannesmann Haustechnik paßte nicht mehr in die Produkt- und Renditestruktur der Mannesmann AG, die sich als Fernziel eine Bruttobetriebsvermögensrendite von 15 % vorgegeben hat. Laut Handelsblatt vom 18. 8. 98 wurden bei Mannesmann Haustechnik (Umsatz im Inland ca. 600 bis 800 Mio. DM) im vergangenen Geschäftsjahr noch Verluste im dreistelligen Millionenbereich eingefahren. Für das laufende Jahr sollen sie durch Restrukturierungsmaßnahmen unter 50 Mio. DM gedrückt werden.

Die Situation von Mannesmann ist durchaus symptomatisch für die ganze Branche. So sind momentan viele SHK-Großhandelsunternehmen nach vielen fetten Jahrzehnten froh, wenn sie keine roten Zahlen schreiben. Man muß deshalb kein Hellseher sein, um vorauszusagen, daß sich der Konzentrationsprozeß im deutschen SHK-Großhandelsbereich nicht nur fortsetzen, sondern weiter beschleunigen wird. Ein Beispiel dafür aus der jüngsten Vergangenheit ist die Absicht von Stinnes, das Sanitär- und Heizungsgeschäft (Raab Karcher) abgeben zu wollen. Und auch der niederländische Großhändler Schuttersveld, der sich Triton und Possehl einverleibt hat, wird mit regen Übernahmegesprächen mit dem süddeutschen Großhandelshaus Reiser in Verbindung gebracht.

## ■ Sodex '98

### **Messe mit Schlüsselfunktion**

Vom 7. bis 10. 5. fand in Istanbul auf einer Fläche von 35 000 m<sup>2</sup> eine Haustechnikmesse mit den Schwerpunkten Klima, Kälte und Heizung statt. 30 550 Besucher informierten sich über den Stand der Technik. Die 846 Aussteller nutzten den Messeplatz Istanbul, dem wegen seiner Nähe zum Mittleren Osten, dem Balkan und zahlreichen unabhängigen Staatengemeinschaften eine Schlüsselfunktion zukommt. Für die nächste Sodex, die vom 6. bis zum 9. Mai 1999 stattfinden soll, wurde die Ausstellungsfläche auf 46 000 m<sup>2</sup> erweitert. Detaillierte Informationen gibt es beim Veranstalter unter Fax (00 90) 212/2 12 06 93 oder via eMail unter [dunya-fuar@turk.net](mailto:dunya-fuar@turk.net).

## ■ IWO

### **Manfred Bee neuer Vorstandsvorsitzender**

Manfred Bee, Vorsitzender der Geschäftsführung der Veba Wärmeservice GmbH, einer Tochtergesellschaft der Veba Oel AG, ist von den Mitgliedern des Instituts für wirtschaftliche Oelheizung e.V. zum neuen Vorstandsvorsitzenden gewählt worden. Er löst Manfred Wellner (Deutsche Shell AG) ab, der in Ruhestand getreten ist.

Dem IWO-Mitgliederkreis gehören 31 Unternehmen aus der Mineralölwirtschaft sowie der Gesamtverband des Deutschen Brennstoff- und Mineralölhandels e.V. (gdbm) an. Weitere 20 Unternehmen und Verbände aus den Bereichen Heizöllagerung, Heizgeräteindustrie und Schornsteintechnik begleiten die Aktivitäten des Instituts als Fördermitglieder.

## ■ ABW

### **Drewniok neuer Vorsitzender**

Kurz vor seinem zehnjährigen Jubiläum am 29. September trafen sich die Mitglieder vom Arbeitskreis Badewannen (ABW)

e.V. zu ihrer Jahresversammlung. Wesentlicher Tagesordnungspunkt waren dabei die Neuwahlen des Vorsitzenden und der Ausschuß-Sprecher.

Neuer Vorsitzender des Arbeitskreises ist Jochen Drewniok (Hoesch), zu seinem Stellvertreter ernannten die Mitglieder Roland Schäfer (Kaldewei). Beide wurden einstimmig für zunächst zwei Jahre gewählt, ebenso wie die Sprecher des Marketingausschusses Peter Fröhlich (Duscholux), Stellvertreter Werner Arthold (Hoesch) und des Technischen Ausschusses Herbert Decker (abw) und Stellvertreter Rainer Müller (Bamberger/Kaldewei). Herbert Decker bekleidet seit Anfang dieses Jahres ebenfalls das Amt des ABW-Geschäftsführers.

Jochen Drewniok und Roland Schäfer bilden jetzt auch in Personalunion den Vorstand der RAL-Gütegemeinschaft Whirlwannen e.V., die im September 1996 gegründet wurde.

## ■ Cottbus

### **Hugo Feurich hat promoviert**

Nicht nur unter Branchenkennern gilt der Berliner Ingenieur Hugo Feurich als Koryphäe. Das Fachbuch Feurich Sanitärtechnik ist ein Standardwerk unserer Branche. Seine unzähligen Veröffentlichungen haben die Entwicklung der Sanitärbranche geprägt. Mit einer Untersuchung zur Wassereinsparung bei Klosettspülungen hat der Berliner nun promoviert. Mit 75 Jahren war Feurich mit Abstand der älteste Promovierende, den die Cottbuser Professoren je gesehen haben. Fragt man den gelernten Installateur, warum er sich im hohen Alter den Qualen der Promotion ausgesetzt habe, sagt er nur ganz lapidar: „Die Arbeit hätte ich sowieso geschrieben.“

*Herzlichen Glückwunsch  
Dr. Ing. Hugo Feurich.*

### China Professur für Werner Radscheit

Als Anerkennung für jahrelange Durchführung von Fach-Seminaren und Vorlesungen wurde Dipl.-Ing. Werner Radscheit vom Rektor der Polytechnischen Universität (Gong Ye Daxue) in Peking zum Gastprofessor für



Professor Radscheit im Kreise seiner Studenten

das Fachgebiet Versorgungstechnik ernannt. Auch künftig wird der vereidigte Sachverständige an dieser Universität Seminare und Vorlesungen abhalten. Bereits vor zwei Jahren wurde Radscheit als erster deutscher Ingenieur – neben amerikanischen und japanischen Professoren – zum Ehrenmitglied der „Pekinger Krankenhaus-Fach-Organisation Wasser, Abwasser – Aufbereitung und Beseitigung“ berufen. In Deutschland wurde Radscheit durch zahlreiche Veröffentlichungen als Mitautor des „Kommentars zur DIN 1988“ bekannt.

An der Polytechnischen Universität wurde auch der jetzige chinesische Staatschef Jiang Zemin ausgebildet.

### Italien Kunststoffrohrverband gegründet

Bereits Anfang dieses Jahres wurde ATRIP, der italienische Verband der Hersteller von Kunststoffrohren und -form-

stücken, gegründet. Die Weiterentwicklung und der vermehrte Einsatz in der Haustechnik sind Arbeitsschwerpunkte der Organisation. Mitglieder sind Rohr-, Halbzeug- und Maschinenhersteller. Der Verband gehört der internationalen Dachorganisation Unionplast an und will demnächst auch im Forschungsbereich aktiv werden. Zur Zeit ar-

beitet der ATRIP an Regeln und Normen, die den Einsatz von Kunststoffrohren in Italien regeln sollen. Die Geschäftsstelle ist in Mailand unter Fax (00 39) 02/2 39 26 65 48 zu erreichen.

### VSE Trotz Preisdruck positive Bilanz

Für die Mitgliedsunternehmen des „Verbandes Schornstein-Elemente e.V.“ kann die Entwicklung im Rückblick auf das Jahr 1997 als durchaus positiv bewertet werden.

Euphorie ist allerdings nicht angebracht. „Der Preis- und Marktdruck hält im dritten Jahr in Folge an,“ so Hermann-Josef Görges, Vorsitzender des VSE. Verursacht werde diese Entwicklung vor allem durch Hersteller von Schornstein-Systemen, die nicht den strengen, selbst auferlegten Überwachungs-Kriterien des Verbandes unterliegen. Das beziehe sich nach Angaben des VSE insbesondere auf die Ver- und Bearbeitung von Edelstählen und auf die doch recht beträchtlichen Qualitätsunterschiede bei den

Werkstoffen. Mit Blick auf den Preis werde in der Praxis dann oft ein technologisch hochwertiges Produkt mit einem im untersten Level liegenden System verglichen.

### Pietsch Neubau in Datteln

Auf dem Gelände der ehemaligen Zeche Emscher-Lippe <sup>1</sup>/<sub>2</sub> im nordrhein-westfälischen Datteln schlägt der Sanitär- und Heizungsgroßhandel Pietsch neue Wege in Sachen Unternehmensarchitektur ein. Das mittelständische Unternehmen, das in der dritten Generation im Familienbesitz ist, schuf sich in den vergangenen Jahren ein Corporate Design mit Hausfarben und einprägsamer Wort-Bildmarke. Als der Bau eines neuen Lager- und



Die neue Pietsch-Ausstellung in Datteln

Ausstellungsgebäudes mit integrierter Bürofläche in Datteln anstand, wollten die Geschäftsführer Dr. Dieter und Dr. Michael Pietsch, kein reines Funktionsgebäude. „Unsere Idee war, daß ein Prototyp mit hohem Wiedererkennungswert geschaffen wird, der auch bei der nächsten Niederlassung so gebaut werden kann“, erklärt Dr. Michael Pietsch. Das Ahauser Großhandelshaus ist mit 14 Niederlassungen und zwölf Badausstellungen in Nordrhein-Westfalen, Sachsen und Polen vertreten.

### Kundo Fünf Jahre Garantie

Kundo-Systemtechnik bietet ab sofort für alle Wärmezähler vom Typ G06 eine Funktionsgarantie von fünf Jahren. Begründet wird diese erfreuliche Ausweitung der Garantieleistung mit der ausgereiften Technik. Warum die Fünfjahres-Garantie sich nicht über alle Produkte des Hauses Kundo erstreckt, teilte der Hersteller nicht mit.

### Figawa Prüfdruck jetzt 200 Pascal

Bei einer Vielzahl von gültigen Zulassungen für Abgasleitungen im Überdruckbetrieb wird ein Prüfdruck von 1000 Pascal genannt.

Laut Wolfgang Birkicht, Referatsleiter des DIBt, wird in neu erstellten Zulassungen keine Aussage über das Prüfverfahren mehr getroffen, da die Behörde davon ausgehen muß, daß das Produkt grundsätzlich für die Verwendung geeignet ist. Der FIGAWA-Arbeitskreis Abgasführung konnte anlässlich seiner letzten Sitzung in der Zentrale des Zentralinnungsverbandes des Schornsteynfegerhandwerks (ZIV), St. Augustin, dieses Thema eingehend diskutieren und zumindest dahingehend Klarheit schaffen, daß in o.g. Fällen ausschließlich der Prüfdruck von 200 Pascal für die Prüfung durch das Schornsteynfegerhandwerk relevant ist.

## SBK

### Im Internet

Nun ist auch der Neuensteiner Verteilerhersteller SBK, Siegfried Böhnisch Kunststofftechnik im Internet vertreten. Unter [www.SBK-Neuenstein.de](http://www.SBK-Neuenstein.de) findet der Interessierte alles Wissenswertes über die Produkte, technische Details, Firmenhistorie und kann selbstverständlich über Kontakt (eMail) direkt mit SBK in den Dialog eintreten. Darüber hinaus bietet die Rubrik Datnorm die Möglichkeit sich direkt diese auf den eigenen Rechner herunterzuladen.

## Bufa Karlsruhe

### 14 neue Betriebswirte

Mit einer feierlichen Verabschiedung in der Aula der Bundesfachschule für Sanitär- und Heizungstechnik in Karlsruhe wurden am 20. Mai des Jahres 13 Betriebswirte und eine Betriebswirtin des Handwerks in die berufliche Praxis entlassen. Schulleiter Dr. Wolfgang Paech beglückwünschte die frischgebackenen Nachwuchsführungskräfte und stellte nochmals heraus, daß die Karlsruher Bundesfachschule Geburtsstätte für dieses Aufbauseminar war. Ganz besonders dankte Paech der Kursleiterin Uta Alefeld, die diese Funktion nach zehn Jahren an Studienrat Jörg Wendolsky abgibt. Gemeinsam mit Studiendirektor Claus Ihle hatte sie seinerzeit das Weiterbildungskonzept aus der Taufe gehoben und auch in der Zwischenzeit immer

einen Blick für das Wesentliche gehabt.

Seminarsprecher Jürgen Baumann betonte in seiner Rede die Vorteile der branchenbezogenen Weiterbildung durch den ZV-SHK und dankte dem ITB sowie der Karlsruher Bundesfachschule im Namen aller Seminarteilnehmer für die Ausführung. Die Ausbildung verglich er mit einem Knick im Papier. So wie dieser immer sichtbar bleibe, hätte auch der Kurs zum Betriebswirt des Handwerks ein bleibendes Merkmal hinterlassen. Im Anschluß an die Überreichung der Urkunden durch Kreishandwerks- und Innungsoberrmeister Joachim Wohlfeil fand der Abend seinen Abschluß bei einem gemütlichen Beisammensein im nahegelegenen Hotel Kaiserhof.

## KSB

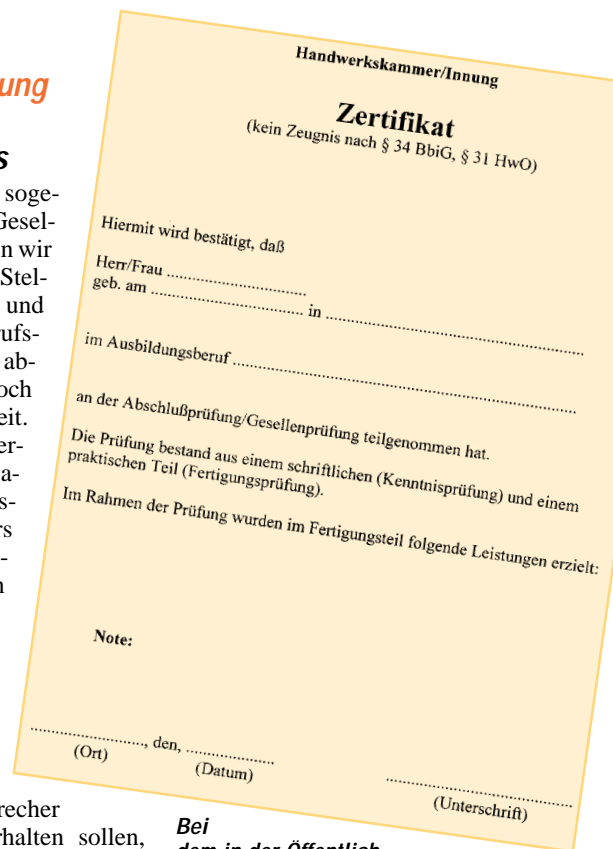
### Service für Siemens

Zwischen der Siemens AG Berlin in München und der KSB Service GmbH in Frankenthal wurde ein Kooperationsvertrag für den Service von ELMO Flüssigkeitsring-Vakuumpumpen und Kompressoren abgeschlossen. Die KSB Service GmbH übernimmt in Deutschland die Wartung und den Reparatur-Service vor Ort. Ziel dieser Zusammenarbeit ist es, die flächendeckende Präsenz der bundesweit 14 KSB-Service-Stützpunkte zu nutzen, dadurch die Reaktionszeiten zu kürzen und die Kundennähe zu verbessern.

## Berufsbildung Zertifikat – nicht Zeugnis

Bezüglich des sogenannten Kleinen Gesellenbriefes, über den wir an verschiedenen Stellen berichteten und den die SHK-Berufsorganisation strikt ablehnt, besteht noch immer Unsicherheit. Aufgrund der oberflächlichen Aussagen von Bildungsminister Rüttgers kam es zu Aussagen, nach denen nicht nur Teilnehmer an der Gesellenprüfung, die nicht das Ausbildungsziel erreicht haben, sondern auch Ausbildungs-Abbrecher ein Dokument erhalten sollen, das die erbrachten Leistungen dokumentiert.

Auf Anfrage beim BMBF erhielten wir den auszugsweisen Text des Berufsbildungsberichtes, in dem die entsprechenden Passagen des Ministervorschlages aufgeführt sind. Daraus wird deutlich, daß es sich um eine Zertifizierung handelt, die ausschließlich die Teilnehmer an der Abschlußprüfung betreffen, jedoch keine Abbrecher: „Lehrlinge erhalten zum Abschluß ihrer Ausbildung ein Zertifikat über erfolgreich abgelegte Prüfungsteile“. Also auch dann, wenn sie „nicht die ganze Abschlußprüfung bestanden haben“. Dies bezieht sich vorrangig auf den praktischen Prüfungsteil, wie dies auch aus dem abgebildeten Muster-Zertifikat ersichtlich ist. Der Bericht spricht dabei von „praktisch begabten Jugendlichen“, ein Begriff, der von Pädagogen angezweifelt wird. Es könnten demnach nur widrige Umstände dazu führen, daß ein guter Lehrling



Bei dem in der Öffentlichkeit als „kleinen Gesellenbrief“ bezeichneten Dokument handelt es sich lediglich um ein Teilnehmerzertifikat zur Abschlußprüfung

in der theoretischen Prüfung versagt. Das beabsichtigte Zertifikat dürften somit nur einige wenige Prüflinge erhalten.

## Schornsteinfeger 8041 Betriebe in Deutschland

Gegenwärtig gibt es 8041 Schornsteinfegerbetriebe in der Bundesrepublik Deutschland. Die Betriebe sind in 54 Innungen, die in 16 Landesinnungsverbänden und die wiederum im Bundesverband, organisiert. Die Anzahl der Beschäftigten liegt bei etwa 18 225, davon sind ca. 210 Frauen. Im Jahr 1997 wurden 573 Lehrlinge eingestellt, darunter 34 Frauen. Der Umsatz eines Schornsteinfegerbetriebes liegt bei ca. 210 000 DM im Jahr (ohne Umsatzsteuer). Ein Schornsteinfegergeselle erhält nach Familienstand und Steuerklasse ein Nettogehalt von 2500 bis 3000 DM im Monat. Die Lehrlinge erhalten Vergütungen von 700 bis 1000 DM/Monat je nach Ausbildungsjahr.



Die neuen Betriebswirte des Handwerks und ITB-Leiter Dr. Gerold Hantsch, Harro Leverkus, Ute Gilliard, Uta Alefeld sowie Innungsoberrmeister Joachim Wohlfeil

## ■ **Seppelfricke** **24-Stunden-** **Lieferservice**

Mit der Einführung eines 24-Stunden-Lieferdienstes will die Seppelfricke SystemTechnik schneller auf Kundenanfragen reagieren. Der Systemanbieter aus dem westfälischen Wettringen garantiert ab sofort die Lieferung seiner Produkte innerhalb von 24 Stunden nach Auftragsingang.

## ■ **Geberit** **Anschaulicher** **Systemturm**

Seit November 1997 existiert in der Geberit-Niederlassung Hallbergmoos ein Systemturm. Der nach einer Idee von Niederlassungsleiter Günter Dülk errichtete Turm dient als anschauliches Beispiel für die Produkte und Systeme aus dem Hause Geberit. Installateure und Fachplaner, die an Kundenschulungen in der Niederlassung teilnehmen, können sich so in den Seminar-

pausen einen Überblick darüber verschaffen, wie die Produkte miteinander verbunden werden und in das Vorwandinstallationsystem GIS integriert werden können. Dargestellt wird das an einem dreigeschossigen Haus, von der Abwasserleitung bis zur Lüftung. In den Turm integriert sind Aerotec90, db20, Mepla, MeplaFlex und diverse GIS-Elemente. Auf jedem der drei „Stockwerke“ befindet sich ein fiktives Bad mit integriertem WC und den entsprechenden Anschlüssen für Badewanne, Dusche, Waschbecken und WC. Der Systemturm ist mit transparentem Plexiglas verplankt, so daß die Elemente, die sich normalerweise „hinter der Wand“ befinden, für den Betrachter sichtbar sind.

## ■ **Berlin** **6. Internationale Wär-** **mepumpen-Konferenz**

Unter dem Titel „Wärmepumpen – ein Gewinn für die Umwelt“ richtet die Internationale Energie-Agentur (IEA) ihre 6. Wärmepumpen-Konferenz aus. Nach Graz (1984), Orlando (1987), Tokio (1990), Maastricht (1993) und Toronto (1996) findet die alle drei Jahre durchgeführte Konferenz erstmals in Deutschland statt.

Vom 31. Mai bis zum 2. Juni 1999 diskutieren Fachleute aus aller Welt im Hotel InterContinental, Berlin, die weltweiten Einsatzmöglichkeiten von mechanisch und thermisch angetriebenen Wärmepumpen. Das praxisorientierte Vortragsprogramm der Konferenz beleuchtet die gegenwärtige und zukünftige Situation der Wärmepumpe sowie technische, marktbezogene, politische und gesetzgeberische Maßnahmen zur Nutzung dieser umweltfreundlichen Technologie, Posterpräsentationen, eine Fachausstellung sowie eine Reihe von Rahmenveranstaltungen runden das Programm ab.



*Der Systemturm vermittelt praxisnahes Wissen*

### ■ Jung Pumpen Neue Produktions- anlage

Die Steinhagener Jung Pumpen GmbH fertigen nunmehr auch Ihre Großbehälter in eigener Regie. Dazu wurde in einer nagelneuen Produktionshalle eine 3-Kammern-Rotations-Sinteranlage aufgestellt. Hier entstehen nun von den bekannten gelben Behältern für die Hebeanlagen



Durch die 3-Kammer-Rotations-Sinteranlage kann die ausgefallenste Form produziert werden

bis zum fast zweieinhalb Meter hohen und 1800 Liter fassenden Polyethylen-Schacht alle im eigenen Hause benötigten Behälter. Ein Team von Rotations-Profis bringt in der Anlage die Kunst-

stoffgranulate zum Aufschmelzen und verwandelt sie in 30 bis 60 Minuten in die ausgefallensten Formen.

### ■ Dehoust Gewinnspiel auf den SHK-Messen

Täglich eine Uhr aus der Künstlerkollektion zur Unterstützung der Dresdner Frauenkirche bie-

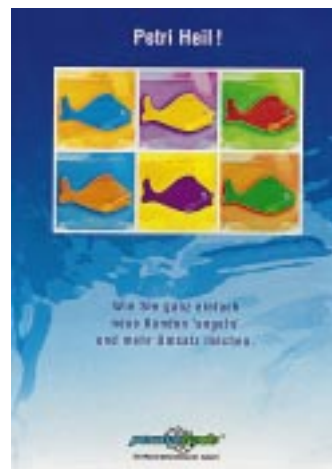
tet Dehoust als Preis bei dem Gewinnspiel während der SHKG in Leipzig und SHK in Hamburg. Eine zusätzliche Gewinnchance gibt es durch Teilnahme im Internet unter <http://www.dehoust.de>.

### ■ Handwerk Komplette Gebäude- bewirtschaftung

Mit einem neuen Konzept will das Hamburger Handwerk in den Markt des Gebäudemanagements vordringen. Mehrere Handwerksinnungen und die Handwerkskammer Hamburg haben gemeinsam die Gründung der „Facility Management Hamburg Aktiengesellschaft“ unterstützt und vorbereitet, damit kleine und mittlere Handwerksbetriebe künftig mit großen Anbietern konkurrieren können. Über das Konzept und die angebotenen Dienstleistungen informieren die Verbände auf der „shk '98“, die vom 18. bis 21. November auf dem Hamburger Messegelände stattfindet.

### ■ Perma-trade Marketing-Initiative Petri Heil

Wie Wasserleitungen zu Goldadern werden, will die Perma-trade Wassertechnik GmbH ab Oktober ihren Marktpartnern zeigen. Unter dem Titel „Petri Heil – Wie Sie ganz einfach neue Kunden ‚angeln‘ und mehr Umsatz machen“ finden sechs Roadshows in der gesamten Republik statt, bei denen das neue Marketingkonzept ausgewählten SHK-Fachbetrieben vorgestellt



Petri Heil lautet das Motto, unter dem SHK-Fachbetriebe, unterstützt von Perma-trade, auf Fischzug gehen können

wird. An die bereits erfolgreich laufende Werbekampagne mit witzig-bunten Motiven knüpft Perma-trade jetzt mit der breit angelegten AquaFit-Aktion an. Anzeigen in Lokal- und Publikumspressen, Events und Infoveranstaltungen, Seminare sowie vielfältige Unterstützung für effektive Werbe- und Marketingmaßnahmen wurden nach den Bedürfnissen der Handwerker entwickelt. Mit dem sogenannten Profi-Partner-System unterstützt das Leonberger Unternehmen die Handwerksbetriebe, die mit permanentmagnetischer Wasserbehandlung ihre Fischzüge machen wollen.

## ■ Purmo Fachschulungen

Seit Mitte August 1998 finden wöchentlich wieder Fachschulungen im Purmo Schulungszentrum in Erpfendorf/Österreich für Heizungsbauer, Installateure und Planer statt. In den 2tägigen Fachseminaren geht es um Heizkörpertechnologie, Fußbodenheizungen in allen Anwendungsmöglichkeiten (Naß- und Trockensysteme, Schwingboden, kühlen mit Fußbodenheizung, Industrie- und Freiflächen) und Heizkörper-Systemanbindungen. Werksrundgänge sorgen für eine Ergänzung des theoretischen Teils. Ein attraktives Rahmenprogramm, daß individuell abgestimmt werden kann, sorgt für kulturelle Abrundung. Weitere Informationen gibt es unter Telefon (0 51 31) 70 08 50.

## ■ J+L Seminartermine für Blei und Bleicolor

Im Schulungs- und Informationszentrum für Bleiverarbeitung, 09633 Halsbrücke bei Freiberg in Sachsen, bietet die Jung + Lindig Gruppe wieder Lehrgänge für die Verarbeitung von Bleiblechen im Bauwesen an. Die Seminare beinhalten jeweils einen theoretischen und einen

praktischen Teil. Lehrinhalte sind Werkstoffeigenschaften, Konstruktionsmerkmale, Werkzeugkunde und Diavorträge. Im praktischen Teil werden verschiedene Techniken, unter anderem auch Löt- und Schweißarbeiten (letztere nur im Aufbaukurs), veranschaulicht und geübt. Weitere praktische Arbeiten betreffen die Dach- und Fassadentechnik, Falz- und Wulstbildungen, Bleitreibarbeiten, Verwahrungen und Abdeckungen (zum Beispiel Schornsteineinfassungen), An- und Abschlüsse, Ornamentik und Oberflächenbearbeitung. Die Teilnehmer lernen drei verschiedene Walzblei-Ausführungen kennen. Das beidseitig farbbeschichtete Bleicolor mit zwei unterschiedlichen Farbkompositionen, das einseitig zinnplattierte Bleiplus und das herkömmliche Saturnblei.

Weitere Informationen gibt es bei der Schulungs- und Informationszentrale für Bleiverarbeitung, Fax (0 37 31) 26 53 19.

## ■ Viessmann Marktchancen richtig nutzen

Zum vierten Mal führt die Viessmann-Akademie ihr Fernstudium durch. Kurse und Begleitmaterial wurden überarbeitet, der Marketing-

teil erweitert. Der Titel „Marktchancen richtig nutzen“ zeigt den Schwerpunkt des vierten Fernstudiums, das sich an Inhaber und Mitarbeiter von Heizungsfachbetrieben wendet. Jeder Teilnehmer erhält monatlich einen Lehrbrief per Post, den er in aller Ruhe zu Hause durcharbeiten kann. Durchschnittlich drei bis vier Stunden pro Woche müssen zur Bewältigung des Lernprogramms aufgewendet werden. Die Kosten pro Lehrgang betragen 325,- DM. Das Fernstudium beginnt im Juli und endet im Februar bzw. April 1999. Interessenten können sich an die TERTIA-Fernakademie in Krefeld, Telefon (0 21 51) 5 85 50 wenden.

## ■ Keramag Seminarangebot

Keramag bietet 1998 22 verschiedene Schulungen für das Sanitär-Fachhandwerk und 15 Seminare für den Sanitär-Fachgroßhandel an.

Im Mittelpunkt stehen die Themenschwerpunkte Verkaufstraining, Betriebswirtschaft, Mitarbeitermotivation, Kundenservice sowie Badplanung und -gestaltung. Allein im letztgenannten Themenbereich stehen acht verschiedene Ein- und Zweitagesveranstaltungen zur

Auswahl. Das Spektrum reicht vom „Zeichnen für Badprofis“ über Computer-Badplanung, Farben und Design bis zur ganzheitlichen Badplanung unter Ausrichtung auf Funktionen, Muster und Stile. Im Verkaufstrainingsbereich werden Rhetorik, positives Verkaufen und Erfolgsstrategien im Verkaufsgespräch vermittelt.

Der Einsatz erfahrener Branchentrainer stellt die unverzichtbare Praxisorientierung sicher. Die Teilnahmekosten betragen 375 DM pro Tag. Etwas erhöhte Seminarkosten fallen nur für die Veranstaltungen „Bäderwerkstatt“ und „Fit für den beruflichen Alltag“ an.

Interessenten können das übersichtlich gestaltete „Seminarprogramm '98“ kostenfrei abrufen bei: Keramag, 40834 Ratingen, Fax (0 21 02) 9 16-2 41 und -2 45

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

↓  
↑  
[sbz@shk.de](mailto:sbz@shk.de)