

■ **Bruse**

Müller neuer Leiter Produktmarketing

Mit Wirkung vom 1. Oktober 1998 übernahm Jochen M. Müller die Leitung der Abteilung Produktmarketing im Hause Bruse Armaturen.

Müller war zuvor Marketingleiter bei dem Gelsenkirchener Unternehmen Seppelfricke Armaturen und in der deutschen Niederlassung des französischen Armaturenherstellers Socla S. A. (Danfoss-Gruppe).



Bruse mit Stammsitz in Attendorn ist einer der führenden Hersteller von Absperr- und Sanitärarmaturen, die im Markt auch unter dem Synonym „GAB“ (Gebr. Bruse Attendorn) bekannt sind. Ein drittes Standbein innerhalb des Produktspektrums ist die Fertigung von kundenbezogenen Sonderteilen aus Kupferknetlegierungen (Messing/Sondermessing). Seit 1992 ist Bruse auch mit einem Zweitwerk, Bruse GmbH Drehtechnik + Montage, in Suhl-Albrechts (Thüringen) ansässig.

■ **Weishaupt**

Brennengeschäft rückläufig

Die Max Weishaupt GmbH konnte ihren Umsatz im Jahr 1997 um 5 % steigern. Der Gruppenumsatz betrug 642 Millionen DM.

Wie schon 1996 kamen auch 1997 die Hauptimpulse für das Umsatzwachstum aus dem Export. Er nahm um 13 % zu; das Inland war dagegen nur mit einem Plus von 2 % beteiligt. Während im Brennengeschäft ein Rückgang von 3 % registriert werden mußte (bei den Stückzahlen sogar ein Minus von 6 %) wurde bei den Heizsystemen, die mittlerweile 10 % des Gesamtumsatzes ausmachen, ein Wachstum von 17 % erzielt.

■ **ASEW**

Bröker neuer Vorsitzender

Auf der am 7. 1. 1998 durchgeführten Mitgliederversammlung wurde Anton Bröker zum neuen ASEW-Vorsitzenden gewählt. Bröker ist Geschäftsführer der Stadtwerke Soest und war einer der Hauptinitiatoren der 1989 gegründeten ASEW und von Beginn an stellvertretender Vorsitzender des ASEW-Leit Ausschusses.

Damit Umweltorientierung und rationelle Energieverwendung nicht dem Preisdiktat des Wettbewerbs untergeordnet werden, unterstützt die ASEW ihre bundesweit 230 Mitglieder bei in-



novativen Marketingkonzepten und Maßnahmen zur Kundenorientierung.

Welchen Stellenwert die rationelle Energieanwendung hat, zeigen die Zahlen der letzten 20 Jahre. Von 1973 bis 1995 hat in den alten Bundesländern das Bruttoinlandsprodukt real (gemessen in Preisen von 1991) um

58 % zugenommen; der Primärenergieverbrauch ist hingegen nur um 8,6 % gewachsen. Oder anders ausgedrückt: Wäre der Aufwand an Primärenergie je Einheit Sozialprodukt noch derselbe wie in 1973, dann hätte 1995 eine rund um die Hälfte größere Menge an Primärenergieträgern eingesetzt werden müssen.

■ **Geberit**

Pagenstedt neuer Niederlassungsleiter

Bernd Dieter Pagenstedt ist seit kurzem Vertriebsleiter der Geberit Verkaufsregion Baden-Württemberg. Er sammelte Erfahrungen in den Bereichen Marketing und Profitcenter-Management und war Geschäftsführer einer Einzelhandelsge-



sellschaft. Fürs nächste Jahr plant Pagenstedt einige neue Aktivitäten in der umsatzstärksten Geberit-Verkaufsregion.

■ **Friatec**

In britische Hände

Der britische Glynwed-Konzern will über seine deutsche Tochter Glyntec GmbH, Frankfurt, die Aktienmehrheit an der Mannheimer Friatec AG übernehmen. Der Übernahme muß die Hauptversammlung von Glynwed noch zustimmen, berichtete

Friatec. Ein Termin dafür sei noch nicht bekannt. Die Glynwed International plc. mit Sitz in Birmingham verfügt in Deutschland über mehrere Standorte und erzielte im vergangenen Jahr mit Rohrsystemen aus Metall und Kunststoff, Bauprodukten und gewerblichen Küchenausstattungen 3,5 Milliarden DM Umsatz. Friatec kam 1997 auf 648 Millionen DM Umsatz. Mit der Bekanntgabe des neuen Großaktionärs hat das Rätselraten über die künftigen Mehrheitsverhältnisse bei Friatec ein Ende. Anfang dieses Jahres hatten die der Ettlinger Flowtex-Gruppe verbundenen Investoren Manfred Schmider und Klaus Kleiser, die über 90 Prozent an Friatec hielten, 52 Prozent an die Kölner Poseidon Vermögensverwaltungsgesellschaft, eine Tochter des Bankhauses Sal. Oppenheim jr. & Cie., veräußert. Die Glynwed-Gruppe will nun die Anteile von Poseidon und der Familien Schmider und Kleiser von derzeit rund 95 Prozent übernehmen.

■ **Siemens Heiztechnik**

Neues Unternehmen mit bekanntem Namen

Die Siemens Heiztechnik mit Sitz in Kulmbach gehört seit dem 1. Oktober 1998 wieder vollständig zu Siemens. Als Zweigniederlassung Deutschland der Siemens AS Norwegen übernimmt die neue Gesellschaft Marketing und Vertrieb für die Heiz- und Klimageräte der Marke „Siemens“. Zum Produktprogramm gehören Elektro-Speicherheizungen, Direktheizungen, Warmwassergeräte und Wärmepumpen. In den letzten Jahren wurden die Vertriebsaktivitäten für diese Marke von der KKW-Kulmbacher Klimageräte-Werk GmbH in Kulmbach wahrgenommen. Verantwortlich zeichnet Tore Tronvold. Den Vertrieb Deutschland leitet weiterhin Jürgen Pietzek. Die neue Anschrift in Kulmbach lautet: Siemens Heiztechnik, Von-Linde-Straße 8, 95326 Kulmbach, Telefon (0 92 21) 97 53-0, Telefax (0 92 21) 97 53 10

■ *Neanderthal*

Nicht 1000, sondern nur 100 . . .

Personen finden im Auditorium des Neanderthal-Museums Platz. In der SBZ 18/98 hat sich in den Bericht „Überzeugende Energiebilanz“ zum Heiz- und Kühlsystem im Neanderthal-Museum noch ein weiterer Fehler eingeschlichen: So hieß es, daß die Ausstellungsräume gekühlt werden können, während die Abluft das Bürogebäude erwärmt. Richtig ist, daß nicht die Abluft, sondern das Rückkühlwasser für diese Erwärmung sorgt. Sorry dafür, aber ansonsten hat's gestimmt.

■ *BKP*

Produktionskapazitäten erweitert

Die positive Entwicklung der Verkaufszahlen für die Berolina Heizöltanks hält an. Auf dem Gebiet des Doppelwand-Batterietanks gibt es seit dem Start der Serienproduktion im Frühjahr '98 unerwartet starke Zuwächse, was die Geschäftsführung der Berolina Polyester GmbH veranlaßt hat, die Produktionskapazitäten zu erweitern. Noch in diesem Jahr will die BKP die Produktlinie des Doppelwand-Batterietanks mit Leckschutzsystem vervollständigen. Bisläng war der Tank vorerst mit 1800 Liter und 1150 Liter Inhalt erhältlich. Ab Oktober wird er auch als 1350 Liter-Tank, ab November als 1650 Liter-Tank lieferbar sein.

■ **Gabo**

Vertriebskooperation mit Hexatherm

Die Gabo Systemtechnik GmbH übernimmt mit sofortiger Wirkung die Markenrechte und den Vertrieb der österreichischen Hexatherm Wärme- und Raumklimasysteme für Deutschland und für von Gabo Systemtechnik betreute Exportmärkte. Hexatherm ist Hersteller und Anbieter von Wärme- und Raumklimasystemen und verfügt über Erfahrung im Bereich Wand- und Decken-Heizungs- und Kühlsysteme. Durch die Vertriebskooperation rundet die Gabo Systemtechnik die Produktpalette ab.



■ **Engelhardt**

Bekanntes Gesicht in der Blechfamilie

Am 1. Juli 1998 hat René Engelhardt in Ditzingen bei Stuttgart ein eigenes Handelsunternehmen speziell für die Klempner und Spengler begründet, um nach seinem Ausscheiden bei der Zedach-DKE durchzustarten. Als Mann vom Fach versteht er es, seine Kenntnisse in Theorie und Praxis rund um die Lagerhaltung, das Handling und die Verarbeitung von Blechen und Bändern aus Metall einzusetzen. Er kennt die Einsatzbereiche und Handhabung sämtlicher Werkzeuge und Spezialgeräte, welche dem Klempner seine tägliche Arbeit erleichtern. Seit vielen Jahren ist sein Spezialgebiet die Einrichtungsplanung von Klempnerwerkstätten von der Lagerung des Rohmaterials bis zum fertigen Kantprofil. Ferner bietet er seinen Kunden ein gut sortiertes Lager speziell mit Klempnerwerkzeugen der Firma Picard.

Neben neuen Maschinen und Geräten für die Blechbearbeitung bietet die Firma Engelhardt Werksvertretungen auch Gebrauchtmaschinen an. In einem eigenen Gebrauchtmaschinenlager können ständig überholte Maschinen besichtigt und getestet werden. Selbstverständlich werden diese Maschinen auf Wunsch beim Kunden wieder aufgebaut und montiert.

*Firma Engelhardt
Postfach 12 22
71240 Ditzingen
Telefon (0 71 56) 3 43 94
Telefax (0 71 56) 77 00*

■ **Baumärkte**

Mangelhafte Beratung

Die Beratung in Baumärkten ist überwiegend mangelhaft, meldete kürzlich der „bau & heimwerkermarkt“. Das Branchenmagazin der DIY-Märkte bezog sich dabei auf eine Erhebung, bei der die Verbraucherzentralen in 119 der rund 4100 deutschen Baumärkte in sieben Bundesländern eine Beratung für den Eigenausbau eines Dachgeschosses haben wollten. Die möglichen Folgen falscher Hinweise seien teure Baufehler, mangelhaft funktionierende Wärmedämmung und ein unnötig hoher Verbrauch an Heizenergie. Um die insgesamt dürftigen Informationen zu erhalten, mußten die Testkäufer meist rund 15 Minuten warten. Gut bewertet wurden lediglich die fast durchweg übersichtliche Gestaltung der

Baumärkte sowie die Preisauszeichnung und Beschriftung der angebotenen Artikel. Die Testkäufer trafen zwar überwiegend auf freundliches Verkaufspersonal, die fachlichen Aussagen ließen aber sehr zu wünschen übrig. Die Auskünfte waren fast ausnahmslos dürftig bis unzureichend und in vielen Fällen sogar eindeutig falsch. Die Tester erkundigten sich nach geeigneten Wärmedämmstoffen für den Dachausbau. Über Unterschiede in der Dämmfähigkeit zwischen den verschiedenen Materialien konnte fast kein Berater Auskunft geben. Die Frage nach der notwendigen Dicke des Dämmstoffes, um die geltenden Vorschriften der Wärmeschutzverordnung zu erfüllen, wurde nur in wenigen Fällen und nur annähernd richtig beantwortet. Völlig falsche Angaben machten viele Verkäufer, wenn es um handwerkliche Auskünfte zur Wärmedämmung und Innenverkleidung für einen Dachgeschoßausbau im Eigenbau ging.

■ Hug Technologie-Transfer-Preis

Robert Hug ist Schreinermeister, beschäftigt sich aber seit längerem mit modularen Badezimmer-einrichtungen. Für die Idee des zerlegbaren WandoVario-

Badsystems (die SBZ stellte das Modul-Bad in Ausgabe 14/98 vor), wurde Hug am 18. September mit dem „Adalbert-Seifriz-Preis“ ausgezeichnet. Der Preis wird an Paare vergeben, die sich aus Handwerksunternehmen und Wissenschaftlern bilden und durch Wissenstransfer innovative Entwicklungen in die Praxis umsetzen. Hugs Partner war der Marketingspezialist Professor Werner Ziegler, der die Marktchancen sowie die Aktivitäten und Systeme von Wettbewerbern untersuchte und Vorschläge für Werbung und Messeauftritte erarbeitete. Die Auszeichnung des mit 25 000 Mark dotierten Preises ist das Ergebnis eines bundesweiten Wettbewerbs, der in diesem Jahr zum zehnten Mal ausgetragen wurde und an dem 26 Partner aus Handwerk und Wissenschaft teilnahmen. Fünf von ihnen wurden von der Jury, die aus Mitgliedern des Vereins „Technologie-Transfer Handwerk“ und des „Handwerksmagazin“ besteht, ausgezeichnet. Schreinermeister Hug aus Herrenberg-Gültstein war dabei der einzige Preisträger aus Baden-Württemberg.

■ Oventrop Neubau in Frankreich

Der Olsberger Hersteller hat seine Vertriebsstätte in Frankreich verlagert und erweitert. In Wasselonne, etwa 20 km westlich von Straßburg, wurde jetzt ein neues Gebäude für Verwaltung, Versand und Fertiglager bezogen. Ein Umzug wurde erforderlich, da aufgrund der starken Expansion auf dem französischen Markt die Lagerkapazitäten im alten Gebäude nicht mehr ausreichten. Mit der größeren Vertriebsstätte soll eine bessere Versorgung der Kunden gewährleistet werden. Wie im Vorjahr erwartet Oventrop auch in diesem Jahr in Frankreich ein Umsatzwachstum.



Handwerksmeister Robert Hug (2.v.r.) und dessen Wissenschaftspartner Prof. Dr. Werner Ziegler (r.) erhielten den Adalbert-Seifriz-Preis

■ **Vaillant** **Monatliche Verlosung von Werkstattwagen**

Fachhandwerkern bietet Vaillant mit einem großen Preisausschreiben Monat für Monat die Chance, einen Renault Kangoo mit kompletter Werkstattausrüstung zu gewinnen. Inzwischen rollt der erste Vaillant Kangoo auf Berlins Straßen. Das Unternehmen hat die Innenausstattung des Kangoo zusammen mit

ASA (Arbeits- und Studien-Aufenthalte) Stipendien für junge Berufstätige im Alter zwischen 21 und 30 Jahren aus technisch-handwerklichen, kaufmännischen, land- und hauswirtschaftlichen, medizinisch-pflegerischen und sozialen Berufsfeldern an. Die Zielsetzung des ASA-Programms ist das Kennenlernen der Arbeits- und Lebensbedingungen sowie die Sensibilisierung für die Nord-Süd-Beziehungen.



Monatlich verlost Vaillant einen voll ausgestatteten Werkstattwagen vom Typ Renault Kangoo

Renault und Service-Mobil auf die Bedürfnisse des SHK-Handwerks abgestimmt. Das Fahrzeug bietet überdies genug Platz, um einen Vaillant Thermoblock zu transportieren. Wer an dem Preisausschreiben teilnehmen will, muß die Vaillant Anzeigen studieren und einen Begriff erraten, der auf das Unternehmen bezogen ist. Das Lösungswort kann per Fax oder auf dem Postwege an Vaillant übermittelt werden.

■ **Lockende Ferne** **Chance für junge Berufstätige**

Auch im nächsten Jahr können wieder junge Berufstätige aus nicht-akademischen Berufen an dem ASA-Programm der Carl Duisberg Gesellschaft e.V. teilnehmen. Bereits seit 1984 bietet

Die Teilnehmer/innen arbeiten für 3 Monate entsprechend ihrer beruflichen Qualifikation in sozialen Einrichtungen, Kleinbetrieben u.ä. Organisationen mit und erhalten auf diese Weise einen direkten Einblick in die sozialen und beruflichen Gegebenheiten des Gastlandes. Der Programm katalog mit den Bewerbungsunterlagen für 1999 wird ab Mitte Oktober dieses Jahres an Interessierte versandt. Einsendeschluß für Bewerbungen ist der 10. 11. 1998.

Informationen:
ASA-Programm
Carl Duisberg Gesellschaft e.V.
10785 Berlin
Telefon (0 30) 25 48 20
Fax (0 30) 25 48 23 59

■ **Keramag** **Mit Primera zu Roncalli**

Mit einem Preisausschreiben wurde jetzt der erfolgreiche Start der ersten Bade- und Duschwannenserie von Keramag ge-



Die Gewinner des Gewinn-Spiels (v. l.): Liesel und Klaus Ebelshäuser, Susanne und Lutz Gerloff, Karin und Elke Fluhme

feiert. Über 11 000 SHK-Fachbetriebe wurden in das originelle „Primera“-Gewinnspiel einbezogen. Der entsprechende Lösungssatz konnte durch die richtige Zusammensetzung eines Puzzles ermittelt werden. Als Hauptpreise winkten Spaßwochenenden in Düsseldorf inklusive Teilnahme an den Premierenfeierlichkeiten des neuen Programms im Roncalli-Varieté Apollo. Aus der großen Zahl der richtigen Einsendungen wurden Liesel und Klaus Ebelshäuser (Pirmasens), Karin und Elke Fluhme (Bergkamen) und Susanne und Lutz Gerloff (Steinhagen) als Gewinner ausgelost.

Körting – seit 1871 aktiv und damit ältester Brennerhersteller der Welt – legt bei der Entwicklung neuer Brenner und Heizkessel neben höchster Energieausnutzung besonderen Wert auf Umweltfreundlichkeit. Neuestes Produkt ist der Öl-Heizkessel UNI-JET KE (sv) mit Abgas-Vormischtechnik. Der Stickstoffoxid-Wert dieser Technolo-



Dr. Uwe Wiedemann (l.) nahm die Auszeichnung von Umweltminister Jüttner entgegen

■ **Körting** **Vom Umweltminister ausgezeichnet**

Am 24. September 1998 verlieh der niedersächsische Umweltminister Wolfgang Jüttner der Firma Körting Hannover AG das Umweltzeichen der Vereinten Nationen „Blauer Engel“ für besonders emissionsarme Brennertechnik.

Die Körting-Technologie halbiert die Grenzwerte des „Blauen Engel“ und markiert gegenwärtig die Bestmarke in der Ölfeuerungs-technik. UNI-JET ist im Hamburger Förderprogramm mit den niedrigsten Grenzwerten in der Welt gelistet und unterscheidet selbst diese Grenzwerte um mehr als 25 %.

■ **Konstanz** **Erste Kundendienst- techniker**

An der Gewerbe-Akademie Donaueschingen wurde der erste vom Zentralverband Sanitär Heizung Klima initiierte Lehrgang zum Kundendiensttechniker durchgeführt. Nun haben die ersten 16 Gesellen aus den Mitgliedsbetrieben der fünf Innungen zwischen Bodensee, Hoch-

den von der Preissenkung in keiner Weise beeinträchtigt, ließ das Unternehmen verlauten. Gleichzeitig wurde eine neue, weitreichende Gewährleistungserklärung, die Schäden weit über das gesetzlich vorgeschriebene Maß abdeckt, eingeführt. Die Reduktion des Preises in diesem Ausmaß sei für Armstrong möglich geworden, da aufgrund verschiedener Aktivitäten unternehmensintern Ein-



Diese 16 Gesellen dürfen sich nun Kundendiensttechniker nennen

rhein und Schwarzwald den Abschluß geschafft und sind mit dem Kundendienst-Techniker-Zertifikat ausgezeichnet worden. Sogar die regionale Presse hat diesen für die Region modellhaften Kurs herausgestellt. Dies wertet Präsident B. Hoch von der Handwerkskammer Konstanz nicht nur als Anerkennung für die Teilnehmer, sondern auch als eine erfolgsversprechende Werbung für den Beruf selbst und seine Betriebe.

■ **Armstrong** **Preissenkung**

Bei dem elastomeren Dämmstoff „SH/Armaflex“, seit 20 Jahren auf dem deutschen Markt, führte Armstrong eine Preissenkung durch. Mit der neuen Preisstruktur sollen für die Handelspartner Einsparungen im zweistelligen Prozentbereich möglich sein. Die technischen Eigenschaften des Produktes sowie die Serviceleistungen wür-

sparungen erzielt worden seien, die man konsequent an die Kunden weitergebe. Zu den kostensparenden Aktivitäten zählen u. a. die durchgeführte Restrukturierung des Unternehmens, die weltweite Nutzung von Synergien beim Einkauf der Rohstoffe sowie konkrete Initiativen auf dem Umweltsektor.

„Die Einführung des neuen Konditionsgefüges ist nicht auf eine Minderung des Services oder der Produktqualität zurückzuführen. Im Gegenteil, wir werden auch künftig an der Weiterentwicklung der technischen Eigenschaften arbeiten. Diese Zusage unterstreicht auch unsere gleichzeitig mit der Preissenkung eingeführte neue Gewährleistungserklärung für SH/Armaflex“, so Wolfgang Gries, General Manager AIP Europa Nord. Diese Garantie deckt Kosten infolge von Materialfehlern bzw. Instruktionmängeln bis zu einer Höhe von 300 000 Mark bei Sachschäden und einer Million Mark bei Personenschäden ab. Sie gilt für alle Arbeiten, die von zugelassenen Installations- und Heizungsbaufirmen mit „SH/Armaflex“ ausgeführt werden.

■ RKES

Sponsert Ausbildungsvergütung

Bereits im vergangenen Jahr hatte das Unternehmen Raab Karcher Energieservice GmbH (RKES) seine Marktpartner aus SHK-Handwerk und Immobilienverwaltungen aufgerufen, sich für die finanzielle Förderung eines zusätzlich eingerichteten Arbeitsplatzes zu bewerben.

Ziel der Initiative „Wer will, der kann“ ist es, innerhalb von drei aufeinanderfolgenden Jahren bundesweit 300 neue Ausbildungsplätze in den Berufen zum Heizungs- und Lüftungsbauer, zum Gas- und Wasserinstallateur sowie zum Kaufmann für Wohnungswirtschaft zu schaffen. RKES stellt die finanziellen Mittel in Höhe von 50 % der tariflichen Vergütung im ersten Lehrjahr – die angesprochenen Unternehmen richten im eigenen Haus neue Ausbildungsplätze ein. Die ersten 100 Auszubil-



Referenten aus Wissenschaft, Wirtschaft und Journalismus stellten auf dem 4. Junkers-Symposium in Berlin ihre Interpretation des Themas „Einzigartigkeit“ vor

■ Junkers

Mut zu neuen Wegen

Der Wettbewerb in den unterschiedlichen Branchen nimmt an Härte zu, Produkte werden immer ähnlicher und Konsumenten immer kritischer. Einzigartigkeit im Sinne von Alleinstellung gegenüber Mitbewerbern und dem

tion des Themas „Einzigartigkeit“ vor. Der deutsche Wissenschafts-Astronaut Prof. Dr. Ulf Merbold berichtete in seinem Einführungsreferat über seine einzigartigen Erfahrungen im All. „Der Positions-, oder sagen wir besser Perspektivenwechsel, ist für einen Astronauten natürlich viel leichter zu vollziehen“,

so Merbold. Er appellierte an die Symposiumsgäste, alle Chancen zu nutzen, ihre Erfahrungshorizonte auszuweiten, auch wenn solche Schritte einiges an Courage erfordern. Die vier weiteren Referenten nahmen den Faden auf und boten den Zuhörern ihr jeweiliges Verständnis von Einzigartigkeit. In der Diskussions-

runde des Symposiums wurde deutlich,

daß der Mut zu neuen Wegen ein wichtiger Aspekt für den Erfolg ist – daß aber ohne die volle Unterstützung und das Engagement der Mitarbeiter weder große noch kleine Unternehmen einzigartige Leistungen erbringen können. Was zähle sei ein stimmiges und durchdachtes Gesamtkonzept. „Exzellente Produkte und/oder eine herausragende Dienstleistung sind not-

wendige Voraussetzungen, um sich eine einzigartige Stellung im Wettbewerb zu verschaffen“, resümierte Hans Joachim Leydecker, bei Bosch Thermotechnik/Junkers für den weltweiten Vertrieb zuständig, sein persönliches Ergebnis. Einzigartigkeit führe aber nur dann zu einem Vorsprung, wenn die Botschaft auch beim Kunden ankommt: „Produkte und Dienstleistungen werden von Menschen für Menschen gemacht“, so Leydecker weiter, „und Menschen sind es letztlich, die dem Kunden die Einzigartigkeit vermitteln müssen.“

■ NRW

Versorgungsunternehmen fordern Qualifizierung

Installateure und Heizungsbauer, die eine Aufnahme in die Installateurverzeichnisse der öffentlichen Versorgungsunternehmen anstreben, müssen sich künftig in entsprechenden Lehrgängen qualifiziert haben. Diese Lehrgänge wurden von der Zentralstelle für die Weiterbildung im Handwerk e. V. (ZWH) entwickelt und werden u. a. in den ZWH-Bildungsstätten der Handwerkskammern NRW regelmäßig angeboten.

Die neue Bestimmung ist gemeinsam vom Fachverband Sanitär-Heizung-Klima in Nordrhein-Westfalen und den Versorgungsunternehmen vereinbart worden. Damit folgt man der Novellierung der Handwerksordnung vom April dieses Jahres, wonach die Gewerke Gas- und Wasserinstallateur sowie Zentralheizungs- und Lüftungsbauer zum Installateur- und Heizungsbauer zusammengefaßt wurden. Die Teilnahme an den ZWH-Lehrgängen TRGI (Technische Regeln der Gasinstallationen) und TRWI (Technische Regeln der Trinkwasserversorgung) gemäß § 7 der Handwerksordnung ist Grundvoraussetzung zum Eintrag in die Installateurverzeichnisse. Weitere Informationen gibt die ZWH in Düsseldorf unter Telefon (02 11) 3 00 77 00.



Am Flughafen Münster-Osnabrück gab es Mitte September die erste RKES-Einschulungsveranstaltung

denden haben in diesem Jahr ihre Lehrstelle angetreten und wurden gemeinsam mit ihren Ausbildern zu der „Einschulungsveranstaltung“ am 5. September 1998 am Flughafen Münster-Osnabrück eingeladen.

dadurch erzielbaren Vorsprung am Markt ist zu einem der wichtigsten Erfolgsfaktoren geworden. Um einzigartig zu sein, bedarf es auch einer Portion Mut, um neue Wege zu gehen. Dieser Mut wird oft belohnt. Das war eines der Ergebnisse am Ende des diesjährigen Junkers-Symposiums „Vorsprung durch Einzigartigkeit“, zu dem sich mehr als 400 Teilnehmer aus Handel, Handwerk und Verbänden zum „Dialog Thermotechnik“ in Berlin trafen. Referenten aus Wissenschaft, Wirtschaft und Journalismus stellten ihre Interpreta-

Anzeige