

■ Grohe Umsatz und Ergebnis auf Rekordniveau

1998 hat die Grohe-Gruppe einen Konzernumsatz von 1406,1 Mio. DM (Vj. 1308,7) erzielt, ein Plus von 7,4 %. Bereinigt um die erstmalige Konsolidierung der Rotter-Gruppe beträgt das Wachstum 3,3 %. Auch im vergangenen Jahr ist die Umsatzausweitung auf den erfreulichen Verlauf des Exportgeschäfts zurückzuführen. Im Inland blieb die Nachfrage insgesamt schwach. Der Umsatz in Deutschland stieg zwar um 6,4 % auf 527,6 Mio. DM (Vj. 496,0), doch ging er auf vergleichbarer Basis um 3,9 % auf 476,6 Mio. DM zurück. Die Einbußen sind in erster Linie eine Folge des Markteinbruchs in Ostdeutschland. Im Ausland legte der Umsatz um 8,1 % auf 878,5 Mio. DM zu (Vj. 812,7). Angesichts der gedämpften Exportaussichten und der weiterhin schwierigen Marktbedingungen in Deutschland geht der Vorstand für 1999 von einem moderaten Umsatzwachstum von 4 bis 5 % bei einem nach wie vor zufriedenstellenden Ergebnis aus.

■ Jumo Optimistisch in die Zukunft

Die Juchheim Unternehmensgruppe blickt auf ein erfolgreiches Jahr 1998 zurück. So konnten im vergangenen Jahr 270 Millionen Mark erwirtschaftet werden. Dies entspricht einer Umsatzsteigerung von 4,7 Prozent. Der Umsatz der M. K. Juchheim GmbH & Co lag 1998 mit den Tochtergesellschaften im Ausland bei 245 Millionen Mark. Der Exportanteil betrug 30 Prozent. Für das laufende Jahr 1999 wird ein Gesamtumsatz von 262 Millionen Markt angestrebt. Trotz der Wirtschaftskrisen in Asien und Rußland sowie der kritischen Lage in Südamerika sieht Juchheim optimistisch in die Zukunft. In den letzten Jahren war ein enor-

mer Preisverfall für Produkte der Elektronikbranche spürbar. Dieser Trend setzte sich auch in 1999 fort. Zur Minderung des dadurch entstehenden Kostendruckes seien erhebliche Anstrengungen zur Erhöhung der Produktivität unumgänglich.

■ Allianz Wilo und Grünbeck

Auf eine strategische Allianz haben sich im Januar 1999 die Firmen Wilo und Grünbeck geeinigt. Ziel dieser Vereinbarung sind die Bündelung des Knowhows in der Schwimmbadtechnik und eine gemeinsame expansive Vertriebsstrategie sowohl im Inland als auch im europäischen Ausland.

■ Friatec Krüger neuer Chef der Sanitärsparte

Dr. Andreas C. Krüger hat mit Wirkung zum 18. Januar 1999 als Generalbevollmächtigter der Friatec Aktiengesellschaft die Verantwortung der gesamten Sanitäraktivitäten übernommen. Er ist damit Nachfolger von Dr.



Michael Kleer. Den Sanitär- und Heizungsmarkt kennt der 42-jährige Dipl.-Ing. aus seiner langjährigen Tätigkeit bei Raychem. Eine große Chance für die Friatec-Gruppe sieht Dr. Krüger in der im Zuge der Übernahme

durch die Glynwed-Gruppe entstandenen Synergiepotentiale. Die gelte es, so schnell als möglich in kundengerechte Lösungen umzusetzen, so Krüger.

■ IKK Im Wechsel Hannover – Nürnberg

Ab dem Jahr 2001 findet die IKK Internationale Fachmesse Kälte-Klimatechnik in den ungeraden Jahren am Messeplatz Hannover statt. In den geraden Jahren wird die IKK traditionell am Messeplatz Nürnberg veranstaltet. Der Vertrag mit der Messe Essen endet nach der diesjährigen IKK. „Wir gehen davon aus, daß das Messeplatz-Duo Nürnberg/Hannover die schon hohe Internationalisierung weiter ausbaut“, betont Hubert Röthemeyer, Präsident des Verbandes Deutscher Kälte-Klimafachbetriebe e.V.

■ Messen IFH und Intherm

In einem Interview mit Hans Joachim Leydecker, Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Heizungsindustrie (BDH), wird so jedenfalls sieht es der FVSHK Bayern – der Eindruck erweckt, als stehe ein Zusammenschluß der beiden Fachmessen IFH und Intherm unmittelbar bevor. Dem wird von den Trägern der IFH, den beiden Fachverbänden SHK Bayern und Baden-Württemberg, mit Nachdruck widersprochen. Zwischen den beteiligten Verbänden und Messeträgern aus Handwerk und Industrie hat zwar im vergangenen Jahr ein Meinungsaustausch zum Messewesen in Süddeutschland stattgefunden; dabei zeigte sich jedoch, daß in wesentlichen Punkten erhebliche Auffassungsunterschiede bestehen. Am einfachsten wäre es wohl, die Nürnberger IFH auf dem Heizungs-, Feuerungs- und Komponenten-Sektor zu erweitern und die Intherm ersatzlos zu streichen. Da die meisten Intherm-

Baumarktspezialisten und Sanitärgrößhändler kooperieren

Im letzten Absatz Ihres Artikels erwähnen Sie, daß Firma Leysser Mitglied der UHT sei. Dies ist nicht der Fall; das genannte Unternehmen ist weder Mitglied der Union Haustechnik noch Gesellschafter eines der in der Union Haustechnik kooperierenden Partners. Wir bitten Sie höflich um Richtigstellung in der nächst erreichbaren SBZ.

Hans-Joachim Ruf
Union Haustechnik
GmbH

Herr Ruf hat recht. Die Firma Leysser ist nicht Mitglied der Union Haustechnik, sondern der ISG Sanitär-Handelsgesellschaft in Essen. Bei der ISG handelt es sich ebenfalls um eine starke SHK-Großhandelseinkaufsgruppe. DS

Aussteller auch auf der IFH vertreten sind, würden die Hersteller dadurch auch ihre Messekosten senken. Gegen diese Vernunftlösung sprechen offensichtlich emotionale Gründe. Eine telefonische Stellungnahme seitens des Intherm-Trägers BVOG war dazu nicht zu erhalten. Vom 22. bis 26. Februar 2000 macht die SHK Essen im Frühjahr 2000 den Auftakt. Die Intherm soll vom 15. bis 18. März 2000 in Stuttgart durchgeführt werden. Wiederum drei Wochen später folgt die IFH vom 5. bis 8. April 2000 in Nürnberg. Für den 3. bis 7. Mai 2000 haben die Veranstalter die nächste SHKG auf dem Berliner Messegelände terminiert.

■ **Hansgrohe** **Neues Pharo-Werk**

In einer Rekordzeit von nur sechs Monaten hat Hansgrohe sein neues Werk in der Carl-Zeiss-Str. 3 in Offenburg-Elgersweier am 11. Januar 1999 in Betrieb genommen. Mit dieser Investition von etwa 8 Millionen Mark wollen die Schwarzwälder dem sprunghaften Wachstum ihrer vormontierten Duschsysteme Rechnung tragen. Die zügige Fertigstellung der 8000 m² großen Produktionshalle ist nach Angaben von Markenchef Dr. Nicholas Matten, neben einem schnellen Genehmigungsverfahren, besonders effizienten Planungs- und Gestaltungsmethoden sowie termintreuen Handwerkern und Bauzulieferern zu verdanken.



Nach nur 6 Monaten Bauzeit fertigen 50 Mitarbeiter im neuen, 8000 m² großen Pharo-Werk in Offenburg Duschsysteme

Vorerst montieren 50 Mitarbeiter Duschpaneel, Duschtempel und Duschsäulen. Ein flexibles, marktnahes Produktionssystem, mit dem individuell nach Kundenauftrag gefertigt wird, erspart das Lager. Jedes fertiggestellte Teil unterliegt an Ort und Stelle einer Funktionsprüfung, erhält eine Servicenummer und wird zentral dokumentiert, damit seine Identität lebenslang nachzuvollziehen ist. Während derzeit hauptsächlich Komponenten aus anderen Werken des Unternehmens und von Dritten montiert werden, soll in Zukunft die Fertigungstiefe erhöht werden. Neben der Produktion sind am

neuen Standort auch Verwaltung, Logistik, Entwicklung, Design und Marketing konzentriert.

■ **50 Jahre** **Rothenberger** **Werkzeuge**

Die Rothenberger Werkzeuge Aktiengesellschaft, Kelkheim, feiert in diesem Jahr ihr 50jähriges Firmenjubiläum. Die Gesellschaft wurde im Jahre 1949 von dem Ingenieur Edwin Rothenberger als Handelsvertretung für Schweißgeräte, Industriegase und Schweißzusätze gegründet. 1964 erfolgte mit Eintritt von Karl und Günter Rothenberger der Beginn des Werkzeughandels. 1970 begann man mit der Eigenproduktion

des Rothenberger Werkzeugprogrammes, und im Jahre 1974 übergab Edwin Rothenberger die Firmenleitung an seine Söhne Karl, Günter, Helmut und Bernd Rothenberger. Der Umzug nach Kelkheim, bis heute Stammsitz des Unternehmens, erfolgte im Jahre 1975. In 9 Produktions- und 23 Vertriebsgesellschaften produziert, entwickelt und verkauft Rothenberger jährlich über 20 Millionen Werkzeuge und Maschinen.

■ **BKP Berolina** **Tochtergesellschaft** **der Greiffenberger AG**

Rückwirkend zum 1. 1. 1999 ist die BKP Berolina Polyester GmbH & Co. KG (BKP) neue Tochtergesellschaft der Greiffenberger AG. Mit 75 % hält die Greiffenberger AG aus dem fränkischen Marktredwitz die Majorität der Anteile der BKP. Die Greiffenberger AG ist ein börsennotiertes Unternehmen, das im Jahr 1998 einen Konzernumsatz von über 196 Millionen DM in den Bereichen Antriebstechnik, Präzisionsbandstahl und Hochleistungsägeblättern erzielt hat. Die verbleibenden 25 % der BKP-Anteile liegen zukünftig beim BKP-Geschäftsführer Ralf Odenwald, der bisher 10 % der Anteile des Unternehmens hielt. Als Spezialunternehmen hat sich die BKP auf die Herstellung von Erzeugnissen aus glasfaserverstärkten Kunststoffen (GFK) spezialisiert. BKP erzielte mit 49 Mitarbeitern im Geschäftsjahr 1998 einen Umsatz von 14,9 Millionen DM.

■ **Schubert & Salzer** **Deutliche** **Umsatzsteigerungen**

Die Schubert & Salzer Firmengruppe blickt auf ein erfolgreiches Jahr 1998 zurück. Die Unternehmen konnten ihren Umsatz um 21 Prozent steigern und setzen insgesamt 102 Millionen DM um. Das konsolidierte Gesamtergebnis vor Steuern stieg von 7,4 Millionen DM im Vorjahr auf 12,3 Millionen DM im Jahr 1998. Das Ingolstädter Traditionsunternehmen konzentriert sich heute auf Industriearmaturen, den strategisch wichtigen High-Tech-Bereich der Meß- und Regeltechnik, sowie den Sektor Feinguß und Eisenguß. Im vergangenen Jahr hat sich Schubert & Salzer mit dem Verkauf der Schubert & Salzer Ingolstadt-Armaturen GmbH vollständig aus dem Bereich Hauswasser-Armaturen zurückgezogen. Das veräußerte Unternehmen firmiert zwar weiterhin unter Schubert & Salzer Ingol-

stadt-Armaturen GmbH, gehört aber nun zum englischen Delta-Konzern und wurde bei der Umsatz- und Ergebnis-Berechnung der Schubert & Salzer Gruppe nicht mehr mit einbezogen.

■ **ZVH** **Kooperation mit dem** **BV Flächenheizung**

Der ZVH Zentralverband Haustechnik e.V. meldet einige grundlegende Veränderungen. Neben der Gründung einer Bürogemeinschaft, durch die der Verband seit September 1998 seine Kooperation mit dem Bundesverband Flächenheizung (BVF) intensiviert, stand eine Neustrukturierung auf dem Programm. Im ZVH sind nun die Gliederungsverbände bzw. Fachgruppen VSE Verband Schornstein-Elemente e.V., AHS Arbeitsgemeinschaft Hausschornsteinbau und Sanierung e.V., SSK Industrieverband Schornsteintechnik, Schornsteinkomponenten, VMD Industrieverband Membran-Druckausdehnungsgefäße und HKV Heizkessel-Verband organisiert. Zum neuen Vorstand des ZVH wurde Hermann-Josef Görges (Raab) gewählt. Geschäftsführer ist Dr. Achim Grunenberg.

■ **Armstrong** **Joint Venture geplant**

Armstrong World Industries (USA), NMC/Nomaco (Belgien, USA) und Thermaflex (Niederlande) planen ein Joint Venture, bei dem die weltweiten technischen Isolierstoffbereiche der einzelnen Hersteller in einem neuen Unternehmen zusammengeschlossen werden. Dem Unternehmen wird außerdem die europäische Sparte Spezialschäume der NMC/Nomaco angegliedert. Im Januar 1999 unterzeichneten die zukünftigen Partner eine Absichtserklärung und gehen davon aus, daß die Transaktion zur Mitte des Jahres

abgeschlossen sein wird. Der Zeitpunkt der endgültigen Zusammenlegung hängt davon ab, wie schnell die erforderlichen Genehmigungen der Aufsichtsbehörden in den einzelnen Ländern eingeholt werden können. Das neue Unternehmen wird in 19 Herstellungsbetrieben in 13 Ländern der wirtschaftlich stärksten Region der USA, Europas und Asiens produzieren. Diese breite geographische Präsenz soll eine führende Stellung im Lieferservice ermöglichen. Das Unternehmen wird im gemeinsamen Eigentum der beteiligten Firmen stehen. Die jeweiligen prozentualen Besitzanteile richten sich nach dem Wert, den die Vertragspartner in das Joint Venture einbringen. Der Unternehmensvorstand und die Geschäftsleitung werden sich aus Vertretern aller drei Unternehmen zusammensetzen.

■ NWS

Aktion Erdgasheizung

Am 4. März präsentierten die Neckarwerke Stuttgart ein Pilotprojekt, das in Zusammenarbeit mit der Innung Sanitär und Heizung Stuttgart konzipiert wurde. Durch diese Gemeinschaftsaktion, die unter dem Motto „Wohltemperiert – Preis garantiert“ läuft, sollen Betreiber von nicht mit Gas betriebenen Etagen- und Zentralheizungen angeregt werden, auf den Energieträger Erdgas umzusteigen. Voraussetzung für den Handwerksbetrieb ist die schriftliche Erklärung der Teilnahme. Dem Kunden gegenüber gibt die Partnerfirma eine „Qualitätsgarantie über die Lieferung und Montage einer Erdgasheizung“ ab. Darin verpflichtet sich der Auftragnehmer eine

- Zweirohr-Niedertemperaturheizung 70/55 auf Erdgasbasis nach den geltenden Regeln der Technik unter Verwendung eines Wärmeerzeugers deutscher Herkunft zu erstellen,
- eine saubere und qualitativ hochwertige Arbeit unter Reduzierung der notwendigen Belästigungen auf ein Mindestmaß zu leisten,



Eine Anzeige des Partnerbetriebes zur Heizungs-Umstellung auf Erdgas wird von den NWS mit 190,50 DM bezuschußt

- ausschließlich zugelassene Materialien mit DIN/DVGW Prüfzeichen zu verwenden,
- den vereinbarten Arbeitsbeginn und das vereinbarte Arbeitsende einzuhalten und
- dem Auftraggeber zuzusichern, daß der Rechnungspreis nicht höher ausfällt als der Angebotspreis.

Die NWS stellen für diese Aktion einen Werbeetat von 250 000 Mark zur Verfügung, mit dem sowohl Plakate an über 400 Anschlagstellen des Stadtgebietes ausgehängt als auch rund 20 000 Haushalte angeschrieben werden. Außerdem richten sie eine Hotline ein, über die interessierte Kunden eine Liste der teilnehmenden Handwerksbetriebe anfordern können. Befristet ist die Aktion bis zum 30. September 1999. Für Umstellwillige steht ein Bonus von mindestens 900 DM bereit.

■ Buderus

Kein Jahrtausendproblem für Regelgeräte

Zur Zeit ist die computertechnische Umstellung auf das Jahr 2000, konkret der Wechsel auf den 1. 1. 2000, von außerordentlichem Interesse. Nicht nur Computer sondern auch andere mikrochip-unterstützt arbeitende Geräte mit Kalender sind von der Umstellungsproblematik betroffen. Darunter fallen auch viele digitale Regelgeräte in der Heizungstechnik. Besonders bei zweistelligen Jahresangaben kann die Änderung von . . 99 auf . . 00 ein Problem darstellen. Aber auch bei vierstelligen Jahresangaben muß das zweite Jahrtausend im Programm entsprechend eingerichtet sein. Zudem kommt noch eine besondere Schaltjahr-Problematik. Für gewöhnlich wird dieses alle vier

Jahre durch Verlängern des Monats Februar um einen Tag berücksichtigt. Nach der sogenannten 100-Jahres-Regel bleibt jedes 100ste Jahr jedoch von dieser Zeitkorrektur ausgenommen, also im Grundsatz auch das Jahr 2000. Um die Besonderheiten um das Jahr 2000 komplett zu machen, greift allerdings noch eine weitere sogenannte 400-Jahres-Regel, nach der die 100-Jahres-Regel jedes vierte Jahrhundert entfällt. Das Jahr 2000 ist demnach ein Schaltjahr und muß entsprechend berücksichtigt werden.

Die Buderus Heiztechnik GmbH hat diesbezüglich die Regelgeräte aus ihrem aktuellen sowie aus zurückliegenden Produktprogrammen überprüft. Das Ergebnis: Für keines der Regelgeräte stellt die technische Umstellung auf das kommende Jahrtausend ein Problem dar.

Anzeige

■ Runaco

Produkte heißen jetzt Acova

Mit vertrautem und doch neuem Namen bricht die Runaco GmbH in das nächste Jahrtausend auf. Im Rahmen der Europäisierung gleichen sich die Fellbacher ihrer französischen Mutter an. Zukünftig tragen alle Produktlinien den Absender „Acova“. Die Maßnahme war nötig geworden, weil nur noch in Deutschland die Heizkörperpalette unter Runaco firmierte. Das „Atelier der Construction a Outils de Vaux-Andigny“, kurz Acova, gilt in Frankreich als Markt- und Kompetenzführer für Design- und Maßheizkörper. Mit rund 700 Mitarbeitern werden täglich 1500 der aparten Wärmespender produziert und europaweit vertrieben. Den Gesamtumsatz gibt das Unternehmen mit 130 Millionen DM an. In Großbritannien, den Benelux-Staaten und in Deutschland gibt es eigene Filialen.

■ Grohe

„Profi Club“ mit Großhandels-Beirat

Praxisstart beim Großhandels-Beirat des „Grohe Profi Clubs“: Der neue Expertengruppe gehören fünf Repräsentanten des haustechnischen Fachgroßhandels an. Im einzelnen wirken derzeit mit: Hans-Peter Gebhardt (Börner, Ingolstadt), Jörg Post (Andreas Paulsen, Kiel), Egbert Schäfer (Hermann Bach, Lippstadt), Jochen Sebold (Max Sebold, Dietzenbach) und Joachim Wulf (Walter Linss Nachf., Malsfeld). Sie treffen sich – so die gegenwärtige Planung – zweimal jährlich mit dem Club-Senat und dem für Deutschland verantwortlichen Grohe-Management.

Hauptziel des regelmäßigen Meinungs- und Erfahrungsaustausches ist „das Fördern des Zusammenspiels des dreistufigen Vertriebsweges“, heißt es in der Club-Satzung. Dazu trage ein umfassender Informationstransfer ebenso bei wie die marktnahe Beratung durch die Großhandelsvertreter im Vor-



Ein Großhandels-Beirat begleitet künftig die Arbeit des „Grohe Profi Clubs“. Das Foto zeigt den gesamten Gesprächskreis mit Senatoren und Grohe-Vertretern

feld wichtiger Aktivitäten und Initiativen. Zudem dienen offene Diskussionen über aktuelle Branchen- und Geschäftsthemen ebenfalls der gemeinsamen Sache. Ob Bruttopreisliste, Ersatzteillogistik, Euro-Einführung oder die leistungsorientierte Unterstützung Einzelhandels- bzw. ausstellungsbetreibender Installateure: auch oder gerade „brillante Punkte“ stünden dabei auf der Tagesordnung.

■ UFH

Unternehmerfrauen immer aktiver

In Baden-Württemberg gibt es mittlerweile 40 Arbeitskreise der Unternehmerfrauen im Handwerk. Seit 1996 ist der 2500 Mitglieder starke UFH-Landesverband, Fax (07 11) 81 68 30, stimmberechtigtes Mitglied im baden-württembergischen Handwerkstag. In der Bundesrepublik gibt es 10 Landesverbände mit 180 Arbeitskreisen und insgesamt 10 000 Mitgliedern. Auch über die Grenzen hinaus sind die Unternehmerfrauen aktiv. In der Organisation FEM – Frauen Europäischer Mittel und Kleinbetriebe, die 1990 gegründet worden ist, haben sich inzwischen

Verbände aus zehn europäischen Ländern zusammengeschlossen. Das Ziel so die FEM-Präsidentin Erika Seige: „ist die wirtschaftliche, soziale und rechtliche Position der Frauen aus Klein- und Mittelbetrieben europaweit zu stützen und fördern.“ Die Unternehmerfrauen setzen sich für die gesellschaftliche Anerkennung ihrer Leistung ein. Die Arbeitskreise verstehen sich als Beratungs-, Informations- und Serviceorganisation. Eine der wichtigsten Aufgaben ist die Fort- und Weiterbildung. Die Unternehmerfrau ist im Handwerk oft für die gesamte Büroarbeit, Ausbildungs- und Personalfragen zuständig und hat häufig noch zusätzlich ein Ladengeschäft zu führen. Deshalb wurde 1996 das Weiterbildungsangebot zur „Büro-

leiterin im Handwerk“ entwickelt. Dazu Pressesprecherin Doris Weinmann gegenüber der SBZ: „Diese Fortbildung zählt mehr als ein Zeugnis des Ehemannes, hebt das Selbstwertgefühl und macht die Arbeit im Betrieb attraktiv.“ Noch im Laufe dieses Jahres werden alle Handwerkskammern in Baden-Württemberg diesen Ausbildungsgang anbieten.

■ AK Stahl-Tanks

Beistand für den Heizungsbauer

Den Heizungsbau-Fachbetrieben möchten die Hersteller von doppelwandigen Stahl-Heizöltanks gemäß § 19 des Wasserhaushaltsgesetzes (WHG) unterstützen. Besonders erwähnt dabei der Arbeitskreis Stahl-Tanks im Bundesverband Lagerbehälter, 58097 Hagen, Telefax (0 23 31) 80 12 99, aus den umfassenden Serviceleistungen die Einbauüberwachung. Denn nicht jeder Heizungsbauer verfügt über die nötigen Geräte oder das sachkundige Personal, durch die die Einhaltung der Anforderungen des WHG gewährleistet wird. Außerdem ist nicht jeder Betrieb berechtigt, Gütezeichen einer baurechtlich anerkannten Überwachungs- oder Gütegemeinschaft zu führen. Viele haben auch keinen Überwachungsvertrag mit einer technischen Überwachungsorganisation abgeschlossen, der eine mindestens zweijährige Überprüfung einschließt.



Die Idylle trägt: Längst nicht immer geht es den Handwerkerfrauen so gut wie hier beim Besuch der Stuttgarter Kreishandwerkerschaft

■ **Umweltpreis** **Sonne in den Kessel**

Solartechnik in komplexe Heizsysteme integrieren? Solvis Energiesysteme aus Braunschweig ist dies mit der Solar-Brennwert-Zentrale „Solvis Max“ gelungen. Nachdem das Unternehmen im Juli 1998 für dieses Produkt bereits den Solarpreis 1998 erhielt, wurde Solvis nun auch der mit insgesamt 20 000 Mark dotierte Umweltpreis des Landes Niedersachsen verliehen.



Solvis-Energiesysteme wurde mit dem Umweltpreis des Landes Niedersachsen ausgezeichnet. Bei der Preisübergabe (v. r.): Niedersachsens Umweltminister Wolfgang Jüttner und Solvis-Geschäftsführer Helmut Jäger

■ **SHK-Handwerk** **Weniger krank und mehr Umsatz**

Als Wolfgang Wegener in Markkleeberg bei Leipzig im November 1995 eine Anfrage an die IKK Leipzig richtete, hatte er das Ergebnis bereits geahnt: „Mit einem Krankenstand von 6,3 Prozent bei 23 Beschäftigten lagen wir weit über dem Branchendurchschnitt“, erinnert sich Wegener. Heute hat er in seinen SHK- und Elektro-Fachbetrieben 39 Mitarbeiter – und das bei einem Krankenstand von gerade einmal 1,8 Prozent. Als Wolfgang Wegener und seine Frau

begannen, die Ursachen für den hohen Krankenstand in Gesprächen mit den Mitarbeitern zu erforschen, war der Kern des Übels schnell gefunden: „Die Firma befand sich in einem katastrophalen und desolaten DDR-Zustand, so daß jeder Mitarbeiter aufgrund der schlechten Arbeitsbedingungen gerne mal ein paar Tage krank machte.“ Wer noch dazu einen der begehrten Jobs in den durchgestylten Betrieben auf der grünen Wiese ergattern konnte, nutzte die Chance zu einem Wechsel in eine streßfreiere Umgebung. „Das können wir unseren Leuten auch bieten“, sagte sich Wegener und begann den Betrieb von Grund auf neu zu strukturieren. Eine halbe Million Mark investierte er insgesamt in den Umbau des Betriebes. Saßen früher die Monteure mit zwölf Telefonen und Bündelfunkgeräten dichtgedrängt in einem Raum mit schlechter Belüftung, können sie heute in großzügiger, nach ästhetischen Gesichtspunkten gestalteter Büroatmosphäre wesentlich entspannter arbeiten. Wer Ruhe für ein Gespräch oder für sich selber sucht, kann den schalldichten Ruheraum nutzen. Dort herrscht – wie im gesamten Betrieb – Rauchverbot, sogar der Elektrosmog wurde in den Büros durch den Einbau von Mobilfunkantennen und abgeschirmten Schalterdosen weitestgehend nach draußen verbannt. Die neuen Sanitärräume sind mit Duschen, zwei Teeküchen, einer Geschirrspülmaschine und einer Mikrowelle ausgestattet, Mineralwasser, Früchte- und Kräutertees sowie Obst motivieren das Büropersonal zu gesundheitsgerechter Ernährung. Seit 1998 sorgen auch die flexiblen Arbeitszeiten für eine bessere Identifikation der Mitarbeiter mit dem Betrieb: „Früher blieb der Notdienst an einigen wenigen hängen, die dann unter einer erheblichen Zusatzbelastung zu leiden hatten, heute beteiligen sich alle“, erzählt Wegener. Als Chef freut er sich zudem über den gestiegenen Umsatz (von 3,2 Millionen auf 5,1 Millionen Mark) und eine überdurchschnittliche Umsatzrentabilität von 8,9 Prozent.

Erneuerbare Energien Messe, Kongreß und ein neuer Verband

Am letzten Februar-Wochenende fand in Böblingen, Baden-Württemberg, die 2. Internationale Fachausstellung „erneuerbare energien '99“ statt. Dank zahlreicher Kooperationspartner und „Mitstreiter“ gelang es der veranstaltenden EuroTec, in Deutschland eine der größten Spezialmessen zu organisieren, die sich mit diesem Bereich befaßt.

Insgesamt 145 Aussteller, vorwiegend aus Deutschland, aber auch aus Österreich und aus der Schweiz, stellten ihre Produkte und Dienstleistungen dem Fachpublikum und den potentiellen Anwendern vor. Diese konnten sich an praktischen Anwendungen und Demonstrationen sowie verschiedenen Vorträgen über technische, ökologische und ökonomische Hintergründe informieren. Mit rund 6750 Besuchern aus über 40 Staaten konnte der Vorjahreserfolg um über 30 % verbessert werden. Begleitend zur Fachausstellung fand ein zweitägiger Kongreß statt, der mit über 500 Besuchern die ursprünglichen Erwartungen weit übertraf. Herausragende Themen waren Brennstoffzelle, Biomasse und Grüner Strom sowie ein Fachseminar für Handwerker über Planung, Installation und Verkauf von Solarthermischen Anlagen. Im Rahmen der Veranstaltung wurde außer-

dem der „Fachverband Holzenergie Baden-Württemberg“ gegründet. Dessen Ansprechpartner ist Dieter Reichle-Lange aus Tübingen. Die nächste Veranstaltung zum Spezialgebiet erneuerbare Energien wird vom 25. bis 27. Februar 2000 am gleichen Ort stattfinden.

BHKS Arbeitskreis zum „Jahr-2000-Problem“

Im Rahmen der letzten Sitzung der VdZ-Vereinigung der Deutschen Zentralheizungswirtschaft wurde die Gründung eines verbändeübergreifenden Arbeitskreises beschlossen, welcher sich mit dem „Jahr-2000-Problem“ für Unternehmen der Technischen Gebäudeausrüstung beschäftigt wird. Der neugegründete Arbeitskreis will sich mit sämtlichen Aspekten, die das „Jahr-2000-Problem“ für Unternehmen der Gebäudetechnik nach sich zieht, befassen. Spätestens zur ISH '99 soll eine einheitlich abgestimmte Erklärung bzw. Empfehlung der anlagenerstellenden Industrie und des Handwerks, gestützt auf Vorgaben der KomponentenhHersteller an die Mitgliedsunternehmen abgegeben werden. Neben der rein technischen Bewältigung des „Jahr-2000-Problems“ im Bereich der Technischen Gebäudeausrüstung sowie der betriebsinternen Umstellung auf das neue Jahrtausend soll in die-

sem Zusammenhang auf haftungs- und versicherungsrechtliche Aspekte der „Jahr-2000-Fähigkeit“ gebäudetechnischer Anlagen eingegangen werden.

ASUE Wirtschaftlichkeit kleiner BHKW

Die ASUE (Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch), weist darauf hin, daß der Bund-Länder-Ausschuß „Energiepreise“ unter Hinweis auf § 10 Abs. 2 Satz 1 des Energiewirtschaftsgesetzes 1998 nun ausdrücklich festgestellt hat, daß Verbraucher, die ihren Eigenbedarf aus Anlagen der Kraft-Wärme-Kopplung bis 30 kW elektrischer Leistung und aus erneuerbaren Energien decken, für den Reserve- und Zusatzstrombezug „unzweideutig so in das Tarifgefüge einzugruppieren sind, wie es in Fällen ohne Eigenerzeugung geschehen müßte“. Weiter heißt es: „Dies bedeutet für Tarifkunden, die aufgrund des Tarifs nicht der Leistungsmessung (sei es 1/4-h- oder 96-h-Messung) unterliegen, daß sie auch bei Eigenerzeugung nur nach dem Tarif ohne Leistungsmessung, also mit den im Tarifblatt ausgewiesenen pauschalierten Preisen abgerechnet werden dürfen. Im übrigen wäre es keinesfalls zulässig, diese Kunden nur deshalb in den Leistungsmessungstarif einzuordnen, weil sie Eigenerzeugung betreiben.“ Dr. Bernd Meckel, Vorsitzender des ASUE-Arbeitskreises „Blockheizkraftwerke“, wertet dies als einen wichtigen Erfolg: „Endlich ist damit für kleine Anlagen bis 30 kW elektrischer Leistung ein deutlicher Beitrag zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit geleistet worden. Die Stromversorgungsunternehmen können nun nicht mehr durch unangemessen hohe Reserve- und Zu-

satzstromtarife den Zubau dieser Anlagen behindern. Jetzt sind weitere Schritte im Rahmen der ökologischen Steuerreform notwendig, um die für das Erreichen der gesetzlichen Klimaschutzziele unverzichtbare Kraft-Wärme-Kopplung zu unterstützen.“

Bayern Einzelhandelskonzept muß verbessert werden

Am 15. März erreichte die SBZ-Redaktion folgende Resolution des FV SHK Bayern:

Die am 27. Februar 1999 in Tegernsee tagende Obermeisterversammlung des Fachverbandes Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Bayern sieht das von herstellender Industrie, Fachgroßhandel und verarbeitendem Fachhandwerk gemeinsam verabschiedete „Konzept für den Einzelhandel mit Bädern im SHK-Vertriebsweg“ als nicht ausreichend an, um

1. die mit einer Ausstellung verbundenen zusätzlichen Kosten des Fachhandwerks adäquat abzudecken,
 2. die Aufrechterhaltung des 3stufigen Vertriebsweges auf Dauer zu gewährleisten.
- Sie fordert die Marktpartner deshalb zu weiteren Anstrengungen auf, um dem Einzelhandel im Fachhandwerk im Rahmen des 3stufigen Vertriebsweges eine tragfähige Basis zu sichern. Soweit die Resolution, in der weder eine konkrete Forderung genannt, bzw. ein konkreter Vorschlag gemacht wurde. Noch zwei Tage vor der Obermeisterversammlung am 25. Februar war mit den Stimmen von Bayerns Landesinnungsmeister Werner Obermeier und seinem Stellvertreter Erich Schulz die probeweise Einführung des Konzeptes beschlossen worden. Obermeister sprach sich bereits damals insbesondere gegen die Einbeziehung der Handelsmarken des Großhandels aus. Zudem hält der bayerische Landesinnungsmeister die Vertragsmodalitäten (SBZ 6/99) schlichtweg für zu kompliziert.



Eine der interessanten Neuheiten auf der Böblinger Messe war die Passiv-Nachführung von Solarmodulen von Altec aus Schleiz

ITW

50 Jahre Versorgungstechnik

Am 22. 10. 1999 organisiert das ITW zum 50jährigen Bestehen der „Versorgungstechnik“ an der Fachhochschule München eine Veranstaltungsreihe mit Fachtagung und Ausstellung. Ein gesellschaftliches Ereignis zum Wiedertreffen und Feiern der ehemaligen Absolventen zusammen mit jetzigen Studenten wird auch geboten. Alle Studenten des Studiengangs Versorgungstechnik an der Fachhochschule München, sowie des Studiengangs Heizungs-, Wasser- und Gastechnik der vorherigen Ingenieur-Schule „Oskar-von-Miller-Polytechnikum“ sind herzlich zur Teilnahme an der Jubiläumsveranstaltung eingeladen.

Solvis

Solar-Fachseminare

Solvis Energiesysteme bietet auch 1999 Fachseminare zum Thema thermische Solaranlagen an. Das kostenlose Schulungsangebot informiert Heizungsfachleute über Aufbau, Montage, Inbetriebnahme und Wartung solarthermischer Systeme. Die zweitägigen Veranstaltungen finden in der Firmenzentrale in Braunschweig statt. Anmeldeunterlagen können angefordert werden bei: Solvis Energiesysteme, Marienberger Str. 1, 38122 Braunschweig, Telefon (05 31) 2 89 04-0, Fax: -11

Solar '99

Solarmesse mit Handwerkerseminar

Deutschlands größte Spezialmesse rund um das Thema Solarenergie, die Solar '99, öffnet vom 25. bis 27. Juni 1999 zum fünften Mal in Pforzheim ihre Pforten. Hinsichtlich Ausstellungsfläche und Ausstellerzahl wird es gegenüber der 4. Veranstaltung eine deutliche Steigerung geben. So steht bei der aktuellen Schau den über 100 Ausstellern aus allen Bereichen der

Solartechnik eine Ausstellungsfläche von 5000 m² zur Verfügung. Träger der Veranstaltung sind die wichtigsten Fach- und Interessenverbände der Solarbranche. Die Messe ist in ein vielseitiges Rahmenprogramm eingebunden. Auf einem dreitägigen Kongreß mit zahlreichen Vorträgen, Diskussionsforen und Workshops wird solares Wissen zur Realisierung konkreter Projekte vermittelt. Zum ersten Mal wird auf der Solar '99 ein eintägiges „Forum Solarpraxis“ angeboten, das sich an Handwerker und Fachbetriebe aus dem SHK-Bereich richtet. Zum Themenfeld der thermischen Solarenergienutzung wird



die Deutsche Gesellschaft für Sonnenenergie (DGS) während der Messe die Fachtagung „Solares Heizen '99“ abhalten. Aktuelle Informationen gibt es per Telefon (0 72 31) 35 13 80, per Fax (0 72 31) 35 13 81 sowie im Internet unter „http://www.solar99.de“.

fbr

Regenwassernutzung für Fachhandwerker

Die Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e.V. (fbr) veranstaltet für das Fachhandwerk 1999 drei Tagesseminare zum Thema Betriebs- und Regenwassernutzung. Die Seminare richten sich speziell an Fachhandwerker mit Erfahrungen in der Regenwassernutzung. In den Veranstaltungen werden aktuelle Themen zu neuen Pro-

**„Wir wollen die regenerativen
Energieträger offensiver nutzen, als das
je geschehen ist!“**

Bundeskanzler Gerhard Schröder

dukten, Hygiene, Technische Regeln und Anlagenkonzeptionen, die in der täglichen Praxis relevant sind, vermittelt. Neben der Wissensvermittlung ist der Erfahrungsaustausch ein wichtiger Bestandteil der Seminare, die von jeweils zwei erfahrenen Praktikern aus der Regenwassernutzung durchgeführt werden. Die Teilnahme an der Fortbildung wird mit der Qualifikation zum „fbr-Regenwasser-Experten“ bescheinigt. Die Teilnehmerzahl ist auf jeweils 25 Personen begrenzt.

Veranstaltungstermine:

- 21. April 1999 in Berlin, Haus der Technik
- 8. Juni 1999 in Frankfurt/Main, Ökohaus
- 15. Juli 1999 in München im Ökopartnerhaus.

Die Teilnahmegebühr für Mitglieder der Fachvereinigung beträgt 220 DM, für Nichtmitglieder 320 DM. Anmeldung und weitere Informationen: Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e.V., Havelstr. 7A, 64295 Darmstadt, Fax (0 61 51) 33 92 58, eMail: fbrev@t-online.de

Raychem

Sanitär-Kolleg 99

In Hamburg, Berlin, München, Essen und Stuttgart finden Veranstaltungen zum Thema energieoptimierte und kundenorientierte Trinkwasseranlagen statt. Dieter Waider vom DVGW spricht über hygienische Trinkwasserinstallationen, unter anderem über technische Maßnahmen zur Verminderung des Legionellenwachstums in wasserführenden Systemen. Über Konstruktion und Bemessung von Zirkulationsleitungen gemäß DVGW Arbeitsblatt W 553 referiert Professor Klaus

Rudat von der TFH Berlin. Mit der Korrosion in Warmwasser-Verteilungssystemen befaßt sich Professor Dr. Bernd Isecke von der Bundesanstalt für Materialprüfung. Die Fachveranstaltungen dauern jeweils von 9.30 bis ca. 16.30 Uhr. Es wird eine Teilnahmegebühr von 110 DM erhoben. Dazu erwartet die Teilnehmer der Münchener Veranstaltung (160 DM) der Auftritt von Reinhold Messner, Bergsteiger und Extremsportler, der seinen neuen Vortrag „High Risk Bewegen im Grenzbereich“ hält. Das erste SanitärKolleg findet am 13. April in Hamburg statt. Weitere Auskünfte gibt es bei Raychem unter Telefon (0 69) 98 95 30 oder via Fax unter (0 69) 89 65 44.

Unterfranken

Neuer KD-Lehrgang

Der erste von der Innung Schweinfurt – Main – Rhön durchgeführte Kurs „SHK-Kundendiensttechniker“ stieß auf positive Resonanz. Aufgrund dessen wird nun ein weiterer Lehrgang angeboten. Der Beginn ist für den 7. Mai 1999 geplant und soll wieder in den Räumen der Innung stattfinden. Der Kursinhalt wird an sieben Wochenenden in Teilzeit und drei Wochenblöcken in Vollzeit vermittelt. Auswärtigen Teilnehmern kann eine Unterkunft zum Preis von 15,85 DM inkl. Frühstück vermittelt werden. Weitere Informationen und Anmeldeformulare sind erhältlich über die Innungsgeschäftsstelle Schweinfurt, Telefon (0 97 21) 4 78 52, Fax (0 97 21) 4 78 62.