

Während man hierzulande Karneval feierte, standen vom 13. bis zum 19. Februar für 70 SHK-Unternehmer und Unternehmerinnen ganz andere Themen auf der Tagesordnung: Betriebswirtschaft, neue Techniken und Zukunftsperspektiven waren Mittelpunkt der Vorträge, Workshops und Diskussionen beim 8. Internationalen Fortbildungsseminar für das SHK-Handwerk auf Teneriffa.



8. Internationales SHK-Seminar in Teneriffa

Risiken erkennen – Chancen nutzen

Mit dem traditionellen Überblick über die aktuelle politische Situation eröffnete ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach das Seminar. „Von den angekündigten und dringend erforderlichen großen Reformen, vor allem einer echten Steuerentlastung in den Betrieben“, so seine Bilanz, „ist bisher nichts in Sicht. Unter dem Strich ist die Situation für das Handwerk eher sogar schwieriger geworden. Deshalb gilt nach wie vor das Motto: Nur wer sich selbst hilft, dem wird auch geholfen. Die SHK-Organisation hat sich darauf vorbereitet und eine Reihe von konkreten Konzepten erarbeitet, die den Betrieben der Branche Perspektiven bieten.“

SHK – das Umweltschutz-Handwerk

Als ein erstes Beispiel dafür nannte von Bock und Polach die Beteiligung des ZVSHK an der Solarkampagne 2000, als zweites das Engagement der Überwachungsgemeinschaft Technische Anlagen bei der Qualifizierung der SHK-Betriebe für den Bau und die Instandhaltung von häuslichen Entwässerungsein-

richtungen. Ein dritter Schwerpunkt ist die Verringerung der CO₂-Emissionen aus häuslichen Feuerungsanlagen durch eine breit angelegte Modernisierungskampagne. „Nutzen wir unsere Kompetenz, positionieren wir uns als Umweltschutz-Handwerk“, forderte der ZVSHK-Hauptgeschäftsführer die Teilnehmer des Seminars auf. „Der Markt ist da und die Kunden sind bereit, auch Geld dafür

auszugeben. Präsentieren Sie sich als Problemlöser und sichern Sie damit die Zukunft ihrer Betriebe und die Ihrer Mitarbeiter!“ An politischer Unterstützung fehlt es nicht, wie der ZVSHK-Hauptgeschäftsführer ausführte: So wurde das Projekt „100 000 Solardächer“ mit 1,1 Milliarden Mark Fördermitteln ausgestattet und der Aufbauhilfe Ost stehen weitere 6 Milliarden Mark zur Verfügung. Dem entsprechen die eigenen Aktivitäten des ZVSHK: Den Einstieg in den Zukunftsmarkt Wärmelieferung durch das SHK-Handwerk soll ein entsprechendes Handbuch erleichtern. Für die Weiterbildung zur „Fachkraft Solarthermie“ wurde ein SHK-spezifisches Konzept realisiert und in Hamburg laufen die



ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach begrüßte die Teilnehmer und stellte die Referenten des Seminars vor



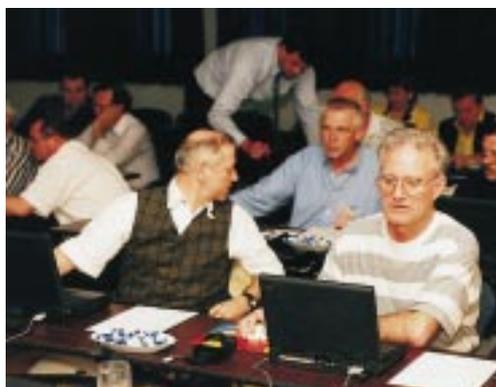
Bis in die letzte Reihe war der Seminarraum bei den Vorträgen besetzt

Vorbereitungen auf die Zertifizierung der ersten Fachbetriebe für den Bereich Entwässerungsanlagen auf Hochtouren.

Gutes Geld für gute Leistung

Die Reihe der Fachbeiträge eröffnete Rechtsanwältin Martina Koepf, Leiterin des Grundsatzreferates beim ZVSHK und packte gleich ein ganz heißes Eisen an, die mangelnde Zahlungsmoral vieler – leider auch öffentlicher – Auftraggeber. „Tatsächlich ist“ so die Expertin für Baurecht, „der Handwerker nach den Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuches zunächst in einer schwachen Position: Er muß laut Werkvertrag eine Leistung erbringen und kann diese erst nach Vollendung und Abnahme durch den Auftraggeber in Rechnung stellen.“ Schwierigkeiten entstehen in der Regel dann, wenn der Kunde entweder nicht zahlen will – oder nicht zahlen kann. Um solche Fälle möglichst zu vermeiden, gilt es eine Reihe von Regeln zu beachten.

Systematisch ging Martina Koepf die Liste der abzuhakenen Punkte durch: Prüfung der Seriosität, der Zahlungsmoral und der Solvenz von Kunden, vor allem unbekannter Auftraggeber. Details, die bei der Ab-



Unter professioneller Anleitung übten die SHKler Kostenstellenrechnung und CAD-Berechnungen am Computer



Heinrich-Hermann Schulte, Buderus Heiztechnik, Wetzlar, berichtete über die neue Energiesparverordnung und ihre Folgen

gabe eines Angebotes und der Gestaltung eines Vertrages unbedingt zu beachten sind. „Achten Sie unbedingt auf besondere Klauseln im Vertrag“, mahnte Koepf die Teilnehmer. „Hier steckt oft der Teufel im Detail, etwa in kostenwirksamen pauschalen Leistungsforderungen oder Formulierungen, die die Abnahme unmittelbar nach Fertigstellung verzögern. Regeln Sie Abnahme- und Zahlungster-

mine und zögern auch nicht, Sicherungsleistungen zu verlangen. „Grundsätzlich ist ein guter Vertrag der beste Rechtsschutz“, riet die Juristin. „Wer aus Freude über einen vermeintlich lukrativen Auftrag jede Vorsicht vergißt, der hat im Streitfall vor Gericht schlechte Karten!“

Energie sparen – aber wie?

Die neue Energiesparverordnung und ihre Folgen, darüber berichtete Dr.-Ing. Heinrich-Hermann Schulte, Technischer Geschäftsführer der Buderus

in die Verringerung der Emissionen vor allem von CO₂-Gas. Doch welche technische Lösung verspricht den größten Erfolg? „Eine Verordnung, die als vorrangiges Ziel die Verminderung von CO₂-Emissionen hat“, so Schulte, „muß sich an ihrem selbstgesteckten Ziel messen lassen, ohne bestimmte Lösungen vorwegzunehmen!“

Zwei Alternativen stehen dabei zur Diskussion: Wärmedämmung auf der einen und moderne Heiztechnik auf der anderen Seite. Fundierte Berechnungen, bei denen sowohl wirtschaftliche als auch physikalische Vorgaben zugrunde gelegt wurden, führen allerdings zu einem eindeutigen Ergebnis: „Bei allen Analysen zeigte sich“, so Schulte, „daß das primäre Ziel, nämlich die Verminderung der Emissionen am ehesten durch Investitionen in eine optimierte Heiztechnik erreicht wird.“ Diese Erkenntnisse gilt es nun auch der Politik zu vermitteln, damit die erforderlichen Rahmenbedingungen für einen optimalen Schutz der Umwelt geschaffen werden. Erfreulich ist ebenfalls, daß die bisher immer wieder in den Berechnungsformeln vorhandene unberechtigte Bevorzugung von Strom als Heizenergie nicht mehr enthalten ist.

Energieberatung für Heizungsprofis

Als Hilfsmittel für die Beratung von Kunden, die an einer Modernisierung ihrer Heizungsanlagen interessiert sind, steht ein vom ZVSHK entwickeltes spezielles Computerprogramm zur Verfügung. Udo Wirges, Technischer Referent im Zentralverband demonstrierte, wie einfach, schnell und zuverlässig diese Software, gegebenenfalls sogar mit einem tragbaren Computer vor Ort, funktioniert. Als Vorgaben werden die technischen Eigenheiten des Gebäudes – Hüllfläche und Bausubstanz, Fensterflächen, Anzahl der zu beheizenden Quadratmeter sowie die technischen Daten der bestehenden Heizungsanlage

wie Kesselleistung und Art des verwendeten eingegeben. Per Knopfdruck erscheint nun die optimale Lösung auf dem Bildschirm und kann direkt ausgedruckt werden. Selbst die Auswertung einer möglichen Energiekosten- und Luftschadstoffminderung sowie eine grobe Kostenberechnung liefert das Programm, und das alles innerhalb weniger Minuten.

Daß, selbst bei vorsichtiger Betrachtung, von mindestens 4,5 Millionen Feuerungsanlagen, die älter als 16 Jahre sind, nur gut 1,6 Millionen aufgrund einer Einstufungsmessung sofort geändert und modernisiert werden müssen, unterstreicht den Wert, den ein solches Programm für das nachhaltige Modernisierungsgeschäft hat. Energieberatung als Marketinginstrument, das ist eine Möglichkeit, um potentiellen Kunden die Notwendigkeit und den Nutzen einer Modernisierung ihrer Heizung nahe zu bringen.

Erfolg beginnt im Betrieb

Gute Mitarbeiter sind das wertvollste Kapital eines Unternehmens im Wettbewerb. Speziell im Handwerk ist das Auftreten der Monteure beim Kunden sowie die „Chemie“ zwischen dem Chef und seinen Mitarbeitern und deren Leistungsbereitschaft von entscheidender Bedeutung. „Sie selbst können diese Faktoren steuern“, so Dr. Martin Kaufmann in seinem Beitrag über Mitarbeiterführung, „sowohl negativ als auch positiv. Sind sie als Chef morgens schlecht gelaunt, so überträgt sich das auf ihre ganze Belegschaft. Demonstrieren Sie deshalb bewußt Optimismus und Tatkraft. Dabei ist die Körpersprache noch wichtiger als nur Worte.“



Lebhafte Diskussionen begleiteten die Vorträge von Rechtsanwältin Martina Koepp, Leiterin des Grundsatzreferates im ZVSHK



Dipl.-Ing. Udo Wirges von ZVSHK referierte über die technischen Themen

„Vermeiden Sie verneinende Aussagen“, so sein erster Tip. „An was denken Sie, wenn ich sage: denken Sie nicht an rosa Elefanten? Sie denken automatisch an rosa Elefanten und ähnlich ist es mit anderen Aussagen. Das Geheimnis liegt also in der positiven Formulierung, also zu sagen, wie es richtig ist – und nicht, was falsch ist“. Ein weiteres und noch dazu kostenloses Hilfsmittel ist das Lob: „Anerkennung für gute Arbeit ist immer noch die beste Motivation und fördert die Leistungsbereitschaft. Wutausbrüche wegen schlechter Arbeit, oder weil ein Mitarbeiter einen Fehler gemacht hat, führen dagegen fast zwangsläufig zu innerem Widerstand und zu Verweigerungshaltung. Umfragen über die Erwartungen von Mitarbeitern an ihren Chef zeigen eindeutig, daß die Anerkennung für gute Leistungen ganz oben auf der Wunschliste steht, fast immer an erster Stelle genannt wird, noch vor mehr Lohn!“

Kosten in den Griff bekommen

Das zweite Standbein effektiver Betriebsführung muß jedoch die Leistungs- und Kostenkontrolle sein. Hierfür entwickelte der ZVSHK sein bewährtes EDV-Programm Deckungsbeitragsrechnung weiter. Kostenstellenrechnung, so nennt sich diese neue Software, die Thomas Wienforth von Berufsförderungswerk des Verbandes vorstellte. „Sinn der Kostenstellenrechnung ist es“, so Wienforth, „die in den einzelnen Bereichen eines Betriebes anfallenden Kosten wie Personal- und Materialkosten, Fremdleistungen, Kundendienst und Gewährleistung, genau zuzuordnen zu können. Damit kann man feststellen, was die einzelnen Bereiche konkret zum Erfolg des Unternehmens beigetragen haben.“

Im Programm sind bereits die wesentlichen Betriebseinheiten mit detaillierten Masken vorbereitet. Gibt man nun die geleisteten bezahlten Stunden der Mitarbeiter, die Fehlzeiten, die Anzahl der berechneten Stunden, die Kosten für Material und die Zuschläge dafür sowie die sonstigen in der Maske angeforderten Daten ein, so berechnet das Programm automatisch, in welchen Bereichen mit Gewinn – oder aber auch mit Verlust – gearbeitet wurde. Die so gewonnenen Erkenntnisse sind eine gute Grundlage für erforderliche Verbesserungsmaßnahmen, die Konzentration auf bestimmte Schwerpunkte etwa oder der Rückzug von wenig ertragreichen Arbeitsfeldern.

Damit dies alles keine graue Theorie blieb, standen an den Nachmittagen Workshops auf dem Seminarprogramm. Unter professioneller Anleitung konnten hier die Teilnehmer an Computern selbst ausprobieren, was sie am Vormittag gehört hatten. Vom „Windows-Führerschein“ für Anfänger über CAD-Berechnungen zur Sanitär- und Heizungstechnik, dem ZVSHK-Energieberatungsprogramm bis hin zur Kostenstellenrechnung reichte das Angebot.

Den Vertriebsweg sichern

Zur Tradition der Teneriffa-Seminare gehört auch eine Podiumsdiskussion über aktuelle Themen. In diesem Jahr standen nun die geplante „Handwerkermarke“ und die Problematik der Garantieleistungen, die Kunden von ihrem Handwerker erwarten, auf der Tagesordnung. „Wir können und wollen es nicht akzeptieren“, so Michael von Bock und Polach zum Stichwort Handwerkermarke, „daß immer wieder Produkte namhafter Hersteller in Baumärkten auftauchen und dort weniger kosten, als das Handwerk im Großhandel dafür bezahlen muß.“

Und so soll die Lösung des Problems aussehen: Gemeinsam mit den Herstellern und dem Fachgroßhandel wird ein Anforderungsprofil entwickelt, das von

den Beteiligten am dreistufigen Vertriebsweg strikt einzuhalten ist: „Die Vergabekriterien für das Qualitätssiegel Handwerkermarke,“ so der ZVSHK-Hauptgeschäftsführer, „richten sich nach den Anforderungen, die sich bei den Gewährleistungsvereinbarungen und der Herstellerzertifizierung durch die SHK-ZERT bewährt haben. Zu den Eckpunkten hierbei zählen Service, Nachkaufgarantie und Gewährleistung beim Einbau durch SHK-Fachunternehmen. Taucht ein mit diesem Siegel gekennzeichnetes Produkt allerdings in einem Baumarkt auf, so muß der Hersteller damit rechnen, daß ihm die Lizenz zur Auszeichnung seiner Erzeugnisse mit dem Siegel SHK-Handwerkermarke entzogen wird.“

Handwerk in der Zwickmühle

Richtig „zur Sache“ ging es dann beim Thema Gewährleistung und Garantie. In der Regel geht der Kunde davon aus, daß die gelieferten und installierten Anlagen auch lange Jahre funktionieren. Das Problem dabei ist, daß die von den Herstellern zugesagten Garantien einerseits und die Gewährleistung nach der VOB und dem BGB andererseits, höchst unterschiedlich ausfallen: Sie reichen von gerade einmal einem halben Jahr, für elektronische Bauteile beispielsweise, bis hin zu fünf Jahren für Heizungskessel. Daß in diesem Jahr mit Heinrich-Hermann Schulte ein hochrangiger Vertreter eines Herstellers auf dem Podium saß, bot den Teilnehmern Gelegenheit, ihre Sorgen nachdrücklich darzulegen. Tatsächlich ist der Konflikt vorprogrammiert, bei Verschleißteilen beispielsweise, die notgedrungen eine begrenzte Lebensdauer haben. Deshalb gilt auf Pumpen und elektronische Steuerungen etwa eine kürzere Garantie als auf Kessel. Information und Aufklärung der Kun-



Mitarbeiterführung im betrieblichen Alltag, das war das Thema von Dr. Martin Kaufmann



Kostenstellenrechnung im SHK-Handwerk und einen Ausflug ins Internet präsentierte Thomas Wienforth, ZVSHK, Potsdam



Hans-Dieter Koch aus Bünde in Westfalen berichtete seinen Kolleginnen und Kollegen über sein Erfolgsrezept mit Wärmelieferung

den ist deshalb eine unbedingt erforderliche Aufgabe des Handwerkers. Grundsätzlich, so die Juristen auf dem Podium, muß der Handwerker seine Gewährleistung an den Garantieleistungen der Hersteller orientieren und dies auch dem Kunden darlegen. „Der Handwerker“, warnte ZSHK-Hauptgeschäftsführer von Bock und Polach, „sollte grundsätzlich kein Garantieverprechen abgeben, sondern nur die Gewährleistung für seine eigene Leistung übernehmen.“ Daß dies einem Kunden nicht ohne weiteres einleuchtet, gestand auch Schulte ein. „Hier sehe ich tatsächlich Handlungs-

bedarf für alle beteiligten Marktpartner“, so der Buderus-Manager.

SHK für den Umweltschutz

Handlungsbedarf besteht aber auch auf anderen Gebieten, wie Udo Wirges in zwei weiteren Beiträgen ausführte. Und hier sehen die Aussichten für die Betriebe der SHK-Branche sehr gut

aus. Denn sowohl beim Klimaschutz – und das heißt: der Verminderung der CO₂-Emissionen durch häusliche Feuerungsanlagen – sind die Heizungsbauer unangefochtene Experten. Daß der ZVSHK mit eigenen Vorschlägen an die Politik, und hier ganz konkret an die Steuerpolitik, modernisierungswilligen Hausbesitzern eine goldene Brücke bauen will, ist ein Aspekt. Der zweite ist das Projekt Wärmelieferung, mit dem sich Heizungsfachbetriebe als Komplettanbieter einen ganz neuen Markt erschließen können.

Daß und wie das funktioniert, konnte Hans-Dieter Koch seinen Kolleginnen und Kollegen aus eigener Erfahrung bestätigen. „Speziell bei Gewerbeimmobilien, die von mehreren Mietern genutzt werden,“ so der Handwerksmeister aus Bünde, „konnte ich mich als Komplettanbieter von Anlagen zur Wärmeerzeugung bis hin zur Abrechnung positionieren. „Meine Kunden haben ganz überrascht festgestellt,“ so sein Fazit, „daß der gesamte Komplex Heizung und Warmwasserversorgung durch meine Firma wesentlich kostengünstiger ist, als wenn sie selbst diesen Bereich bearbeiten.“

Die Abwasser-Profis

Weit mehr als nur Zukunftsmusik ist auch der Bau, die Prüfung, Instandhaltung und Reparatur von Gebäude- und Grundstücksentwässerungsanlagen nach DIN EN 1610 für Sanitär-Fachbetriebe. Hier hat das sogenannte Hamburger Modell im vergangenen Jahr für Furore gesorgt, wie Udo Wirges ausführte. Danach dürfen – zunächst erst einmal in Hamburg – nur zertifizierte Fachbetriebe entsprechende Arbeiten durchführen. Doch schon jetzt ist abzusehen, daß dieses Modell Schule macht und schon bald entsprechende Vorschriften auch in anderen Bundesländern gelten dürften.

Der Erwerb eines solchen Zertifikates setzt allerdings nicht nur den Meisterbrief voraus. Neben einer fachlichen Qualifikation ist auch der Nachweis einer bestimmten Betriebsausrüstung er-

forderlich. Für die entsprechenden Arbeiten gelten detaillierte Vorschriften, wie Wirges ausführte. Auch hier habe das SHK-Handwerk eine Chance, sich als Kompetenz in Sachen Umweltschutz zu positionieren, mit entsprechenden Marktchancen.

Recht haben – Recht bekommen

Die Situation hat wohl jeder Handwerker schon erlebt: Die Arbeiten sind voll im Gang, da kommt der Bauherr und hat hier eine Änderung, dort noch einen Wunsch oder eine Ergänzung anzubringen. Doch bei der Bezahlung der entsprechenden zusätzlichen Arbeiten gibt's oft Streit. Sicherung und Durchsetzung von Nachtragsforderungen, so lautete deshalb ein weiterer Vortrag der ZVSHK-Rechtsexpertin Martina Koepf. „Achten Sie auf den vertraglich vereinbarten Leistungsumfang,

vor allem bei Pauschalverträgen. Grundsätzlich kann man nur empfehlen, sich Abweichungen davon schriftlich bestätigen zu lassen.“

Das Standardwerk VOB, Teil B, enthält eine Reihe von Regeln. Sind Einheits- oder Pauschalpreise vereinbart, so beinhalten diese auch definierte Mengenänderungen, für die der Auftragnehmer das Risiko trägt und die er deshalb in seiner Kalkulation berücksichtigen muß. Erst wenn dieser Umfang überschritten wird, besteht Anspruch auf eine zusätzliche Vergütung. Zusatzleistungen müssen im übrigen bestätigt und im Rahmen der Rechnungsstellung nachgewiesen werden. Besonderer Wert sollte auf die sorgfältige Ausarbeitung und Dokumentation von Nachträgen gelegt werden, denn nur ein solchermaßen „wasserdicht“ gestalteter Nachtrag sichert auch die entsprechende Vergütung.

Handwerker im Internet

Alle Welt spricht über das Internet, und auch der ZVSHK hat seit knapp einem Jahr seine eigene „Homepage“ mit Informationen über die Arbeit des Verbandes. Aber das Internet kann noch mehr, so Thomas Wienforth im Schlußbeitrag der Seminarreihe. „Nicht nur große Unternehmen können dieses Medium für ihre Selbstdarstellung und für die Werbung nutzen“, so Wienforth. „Immer mehr potentielle Kunden suchen hier nach Unternehmen in der Region, die bestimmte Leistungen erbringen – auch nach Handwerksbetrieben.“

Vor allem einen Vorteil hat das Inserat im Internet: Alle Informationen können praktisch täglich geändert oder ergänzt werden und es ist außerdem möglich nachzuprüfen, wie oft die eigene Seite angewählt wird. Damit sind die bei normalen Zei-

tungsanzeigen unvermeidlichen Streuverluste und die Unsicherheit, ob das Inserat überhaupt zur Kenntnis genommen wird, hinfällig. Noch ist diese Form der Kommunikation zwischen Handwerkern und ihren Kunden eher die Ausnahme. Die enormen Zuwachsraten der Internet-Benutzer, Fachleute sprechen von 30 Prozent pro Jahr, sprechen eine deutliche Sprache.

Sechs Tage volles Programm, Vorträge und Diskussionen am Vormittag, Workshops und Computerkurse am Nachmittag, da rauchte manchem der Teilnehmer der Kopf. „Aber es hat sich gelohnt“, so die einhellige Meinung beim festlichen Abschlußabend. Und auch der nächste Teneriffa-Termin steht bei den meisten Teilnehmern schon im Notizbuch: Vom 4. bis zum 11. März 2000 heißt es wieder: SHK, Weiterbildung unter Palmen. SR

HESSEN



Landesfachgruppen Gemeinsame Frühjahrssitzung

Die Frühjahrssitzung der Landesfachgruppen Gas- und Wasserinstallation, Klempnerei sowie Zentralheizungs- und Lüftungsbau wurde in diesem Jahr als gemeinsame Veranstaltung im Battenberger Gästehaus von Viessmann durchgeführt. Nach der Besichtigung von Werk I und neuem Warenverteilzentrum referierte Prof. Helmut Burger über die technologische Situation in der Heiztechnik sowie energierelevante Verordnungen zum Jahre 2000 und stellte die Anforderung der künftigen gesetzlichen Konzepte vor. Zielsetzung der Energiepolitik seien nochmals extreme Einsparungen an Primärenergie.

Wobei weitere funktionale Anforderungen wie behagliche Wärme für den Nutzer, hygienisches Raumklima, Warmwasserkomfort, wirtschaftliche Betriebsweise und günstige Investitionskosten sowie minimale Schadstoffemissionen diese Vorgabe ergänzen. Sehr deutlich wurde den Teilnehmern gezeigt, daß insbesondere der Nieder-temperatur-Heiztechnik, sowohl singular als auch im Verbund mit technischen Ausrüstungen wie Solareinkopplung oder Wärmerückgewinnung, die Zukunft gehören wird.

Im Verlauf der weiteren Sitzung wurden dann noch die Themen Ausbildung zum Energieberater, Solarinitiative Hessen, Verfahren und Formulare zum Inbetriebsetzen einer Feuerstätte, Bildung von Ortsinstallateurausschüssen im Wasserversorgungsbereich, Bildung einer hessischen Landesfachklasse für Klempner behandelt. Mit einem Sachstandsbericht und Beratungen zu neuen Vorlagen des tech-

nischen Regelwerks aus den drei Fachbereichen wurde ein weiterer Tagesordnungspunkt behandelt.

2. Skiseminar Hessen wedelt gut

Unter dem Dach Europas, dem Gebirgsmassiv von Eiger, Mönch und Jungfrau, fand zum zweiten Male das Unternehmerseminar des Fachverbandes Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Hessen statt. Bei blauem Himmel und herrlichem Pulverschnee boten sich für die Teilnehmer ideale Bedingungen zum alpinen Skilaufen, Schneeschuh-

wandern und sonstigen sportlichen Aktivitäten. Die Seminare standen unter dem Motto „Hessen im vereinten Europa“ und behandelten Themen, wie die Auswirkungen der Liberalisierung des Gasmarktes, die Konsequenzen aus der Einführung des Euro, das Angebot von Handwerksleistungen im vereinten Europa, die Energieeinsparverordnung und die Trinkwasserinstallation im Wandel. Für sportlich Aktive und Wißbegierige findet das nächste Seminar vom 30. Januar bis 5. Februar 2000 statt.

