

■ Zehnder Roland Albrecht neuer Geschäftsführer

Kundenorientierung heißt die Marschrichtung bei Zehnder. Ein erster Schritt soll die Berufung von Roland Albrecht (47) zum Geschäftsführer Marketing und Vertrieb sein. Albrecht führt damit das Unternehmen zusammen mit Herbert Oettle (47), der bereits seit einem Jahr als Geschäftsführer für den Bereich Produktion verantwortlich zeichnet. Albrecht war zuletzt tätig als



Vorsitzender der Geschäftsführung der Raab Karcher Energy Services Benelux und dabei verantwortlich für den Aufbau der Geschäftstätigkeit in den Benelux-Staaten. Als erste operative Maßnahmen stehen bei der neuen Geschäftsführung der Aufbau einer neuen Vertriebsstruktur sowie die Umstrukturierung des Marketingbereichs im Pflichtenheft.

■ Wilo/Salmson Umsatz und Gewinn gesteigert

Die Wilo-Salmson-Gruppe steigerte im Geschäftsjahr 1998 ihren konsolidierten Umsatz von 742 auf 762 Millionen DM um 2,7 Prozent. Zum Gruppenumsatz trugen die Wilo-Gruppe, Dortmund, mit 476 Millionen DM und die französischen Gruppenfirmen Salmson und WSC mit zusammen 286 Millionen

DM bei. Das Auslandsgeschäft außerhalb Deutschlands und Frankreichs nahm einen Anteil von 49,6 Prozent (Vorjahr 47,4 Prozent) ein. Die zu den führenden europäischen Pumpenherstellern für Gebäude- und Heizungstechnik zählende Unternehmensgruppe beschäftigte im Jahresmittel 1998 weltweit 2706 Mitarbeiter (Vorjahr 2574 Mitarbeiter), von denen in Deutschland 1040 (Vorjahr 1005) ihren Arbeitsplatz hatten. Gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr stieg 1998 der Nettoertrag der Gruppe nach Steuern von 16 auf 19 Millionen DM und entsprach damit einem Nettogewinn von 2,5 Prozent des Umsatzes.

■ Elwa/Wavin Vertriebskooperation

Im Bereich der Regenwasser-Systemtechnik bauen Elwa und Wavin derzeit eine Vertriebskooperation auf. Das erstgenannte Unternehmen mit Sitz in Lingen (Emsland) hat sich innerhalb weniger Jahre zu einem der führenden Hersteller der Branche in Deutschland entwickelt. Das Lieferprogramm erstreckt sich von einfachen Lösungen für die Bewässerung über haustechnische Systemanlagen für Ein- und Mehrfamilienhäuser bis hin zu projektbezogenen Anlagen für Wohnparks, Schulen, Kindergärten, Gewerbe- und Industriebauten. Wavin, Twist (Emsland), wiederum ist einer der führenden Hersteller von Kunststoff-Rohrsystemen in Deutschland mit über vierzig Jahren Erfahrung in Produktion und Vermarktung für die private und kommunale Abwasserbeseitigung, die Trinkwasser- und Gasversorgung sowie von häuslichen Sanitär-, Heizungs- und Abwasserrohrsystemen.

■ Ideal-Standard Otto Stegen neuer Verkaufsleiter

Otto Stegen ist seit 1. März neuer Ideal-Standard-Verkaufsleiter Deutschland. Für den 54jährigen Niedersachsen ist der Eintritt bei Ideal-Standard eine



Heimkehr. Stegen war von 1975 bis 1986 Außendienstleiter des Bonner Unternehmens. Zuletzt war er als Vertriebsleiter Nord bei BWT tätig. Sein neuer Verantwortungsbereich, für den Stegen bereits Prokura erhielt, umfaßt die Führung und Koordination des gesamten Außendienstes sowie eine Key-Account-Funktion für wichtige Kundengruppen.

■ Joint Venture Armstrong, NMC/Nomaco und Thermaflex

Die Weichen sind gestellt, der Startschuß soll – nachdem die Aufsichtsbehörden der einzelnen Länder grünes Licht gegeben haben – voraussichtlich Mitte des Jahres fallen: Armstrong World Industries (USA), NMC/Nomaco (Belgien/USA) und das niederländische Unternehmen Thermaflex planen, ihr jeweiliges Engagement mit Blick auf Technische Isolierstoffe im Rahmen eines Joint Venture zu bündeln und welt-

weit gemeinsam auszurichten. Komplettiert wird das Leistungsspektrum dieses neuen Unternehmensverbundes durch die zusätzliche Integration der Sparte Spezialschäume von NMC/Nomaco in das Gesamtkonzept.

■ Techem Deutlicher Umsatz- anstieg

Die Techem AG & Co, Frankfurt, deutscher Marktführer bei Erfassung und Abrechnung von Energie und Wasser, präsentierte sich im Geschäftsjahr 1997/98 mit einem Anstieg des konsolidierten Konzernumsatzes gegenüber dem Vorjahr um 9,2 % auf 522,6 Mio. DM (Vorjahr 478,7 Mio. DM). Das Ergebnis vor Steuern kletterte um 80,5 % auf 48,2 Mio. DM. Größter Umsatzträger (Anteil 45,4 %) waren die Abrechnungsdienste mit 237,1 Mio. DM (222,0 Mio. DM). Die Gerätevermietung erbrachte einen Umsatz von 145,2 Mio. DM (127,9 Mio. DM), Verkauf und Sonstige 140,3 Mio. DM (128,8 Mio. DM). Zu einem überproportionalen Wachstum kam es im Auslandsgeschäft. So stand der Umsatzzunahme im Inland um 6,8 % auf 485,6 Mio. DM eine Steigerung im europäischen Ausland um 53,8 % auf 37 Mio. DM gegenüber. Wesentliche Beiträge leisteten die Tochtergesellschaften in Polen mit 117,4 %, in der Schweiz mit 103,2 % und in Ungarn mit 90 % Wachstum.

Die Techem Beteiligungs GmbH, als Muttergesellschaft der Techem AG & Co. plant – nach Umwandlung in eine Aktiengesellschaft – für das Jahr 2000 den Börsengang.

■ Verkaufsargument **Schaum spart 66 % Seife**

Das Klinikum der Albert-Ludwig-Universität Freiburg untersuchte in einem zweimonatigen Praxistest, ob der Ersatz der bisher verwendeten Seifencremespender durch den Schaumseifenspender „foam“ Kosteneinsparungen, aber auch eine geringere Umweltbelastung bringen kann. Das Ergebnis: Am meisten läßt sich bei der Seife sparen, nämlich 66 % der Kosten, gefolgt von den Wassergebühren mit 32 %. Der Gesamtaufwand einschließlich der Abfallbeseitigung läßt sich danach um 58 % verringern. Auch die ökologische Bilanz ist für Schaumseife positiv: Der Seifenverbrauch sinkt um 53 %, der Wasserverbrauch um 33 %, die Abwasserbelastung je Liter Wasser um 30 %. 59 % weniger Kunststoffabfälle und 87 % weniger Seifenreste sind zu entsorgen.

Der Vergleich zeigte: Normale Seifencreme wird unter fließendem Wasser aufgeschäumt. Dabei wird Seife ungenutzt abgespült und Wasser unnötigerwei-



se verbraucht. Der Seifenspender „foam“ schäumt das Seifenkonzentrat gebrauchsfertig auf das dreißigfache Volumen auf. Das spart Seife und Wasser, aber

auch Zeit. Mit Schaum ging das Waschen um 24 % flotter von der Hand.

■ Frankfurt **5000 DM für das beste Wassersparprojekt**

Der mit 5000 DM dotierte Ehrenpreis „Wassersparer des Jahres“ wird in diesem Jahr zum fünften Mal von der Stadt Frankfurt am Main für beispielhafte Projekte verliehen, die erfolgreich Trinkwasser einsparen. Zur Teilnahme aufgerufen sind alle Handwerksbetriebe, Schulen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, deren Wassersparprojekt in Frankfurt am Main realisiert wurde oder noch im Laufe des Jahres 1999 umgesetzt wird. Vor sechs Jahren begann in Frankfurt die „Wasserwende“. Die alte Expansionsstrategie – immer neue Brunnen und Fernwasserleitungen für den steigenden Trink-

wasserbedarf der Großstadt – war an ihre ökologischen und ökonomischen Grenzen gestoßen. In den traditionellen Frankfurter Wassergewinnungsgebieten – dem Vogelsberg und dem Hessischen Ried – sank Anfang der 90er Jahre der Grundwasserspiegel ab, Feuchtgebiete trockneten aus, Bäche versiegten und es kam zu Setzrissen in Häusern. Statt kostenaufwendiger neuer Erschließungen beschloß der Magistrat auf Initiative von Umweltdezernent Tom Koenigs 1992 ein Konzept zur rationellen Wassernutzung. Die Devise heißt:

- Schutz der Wasservorkommen,
 - Ersatz von Trinkwasser durch Brauchwasser, Grundwasser oder aufbereitetes Regenwasser,
 - Wassersparen und Werbung fürs Sparen.
- Bewerbungsunterlagen können beim Umweltamt – Untere Wasserbehörde – der Stadt Frankfurt am Main, Galvani-

straße 28, 60486 Frankfurt, Tel. (0 69) 21 23 91 24, angefordert werden. Einsendeschluß für die Abgabe der Bewerbungen ist der 30. 6. 1999.

■ **Qualitätskriterium** **Neues Prüfzeichen** **von TÜV und GGT**

Mit einem gemeinsamen Gütesiegel von TÜV Rheinland Product Safety GmbH (TRPS) und GGT (Gesellschaft für Gerontechnik) sollen künftig Produkte ausgezeichnet werden, die sich als besonders bedienungsfreundlich erweisen. Die Kriterien „Komfort und Qualität“ gelten als Grundlage für die Prüfung und wurden daher als Namen für das neue Prüfzeichen festgelegt. Damit führen TÜV und GGT erstmalig ein in Kooperation erarbeitetes Gütesiegel ein, das Planern und Entscheidern mehr Sicherheit über die Qualität von Produkten geben soll. Insbeson-

dere die Wünsche und Vorlieben älterer Menschen werden bei dem neuen zweistufigen Prüfverfahren berücksichtigt.

■ **Jobs** **Zeit-Management** **für ehemalige** **Führungskräfte**

Einen Service zur Vermittlung pensionierter Führungskräfte für befristete Management-, Coaching- und Consultingaufgaben hat jetzt die Wuppertaler Unternehmensberatungsgesellschaft Thielenhaus & Partner (T&P) im Rahmen ihres Aktionsbereichs Personal-Marketing gegründet. Ziel ist es, die meist umfassenden Berufserfahrungen und Verbindungen der Senior-Manager für Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen in Form zeitlich begrenzter Kooperationsverträge nutzbar zu machen. Dafür sucht T&P ehemalige Führungskräfte vorrangig

aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Technik und Produktion, die an der Übernahme befristeter Aufgaben in Unternehmen der Gebrauchs- und Investitionsgüterbranche sowie des Handels- und Dienstleistungsbereichs interessiert sind. Die vertragliche Regelung im Hinblick auf Tätigkeitsbeschreibung und Honorierung bleibt im Regelfall den beteiligten Parteien vorbehalten. Interessierte Senior-Manager können sich bei T&P (Telefon (02 02) 9 70 10-0) kostenlos in eine spezielle Anbieter-Datenbank aufnehmen lassen.

■ **Mannesmann** **Mission Tiefenmesser** **beendet**

Bei dem Preisausschreiben „Mission Tiefenmesser“ gewann Josef Jochum aus Kempten den Hauptgewinn: Ein einwöchiger Tauchlehrgang für zwei Personen auf Mallorca. Mit der „Mis-



Josef Jochum erhielt seinen Gewinnutschein vom Marketingleiter Hartmut Vater (r.) überreicht

sion“ wollte Mannesmann Pressfitting auf spielerische Weise die Bedeutung der richtigen Einschubtiefe für Pressfittings vermitteln. Mehrere tausend Teilnehmer hatten die Antwortkarte mit den Kreuzen an der richtigen Stelle zurückgeschickt. Die ersten 500 Einsender erhielten als „Dankeschön“ eine Mapress-Armbanduhr zugesandt.

75 Jahre Zenner Zähler

Das Gespür für Innovation, Offenheit für technologischen Fortschritt und die Präzision der Produkte hat Zenner Zähler zu einem der führenden Hersteller im

Frankfurt präsentierte Zenner Zähler über 200 Neuheiten. Darunter elektronische Wasserzähler für Privathaushalte, die es dem Wohnungsinhaber gestatten, sich nach individuellen Vorstellungen seinen Verbrauch anzeigen zu lassen.

treibt der Rechtsanwalt das Geld ohne Inkassoinstitut ein. Insbesondere auch wegen der Nähe des Anwalts zum Gericht hat sich gezeigt, daß sich der Schuldner von der Zahlungsaufforderung eines Rechtsanwalts im Zweifel stärker beeindruckt läßt als von der eines Inkassounternehmens. Weitere Infos gibt es beim BSZ Bund für soziales und ziviles Rechtsbewußtsein e. V., 64807 Dieburg, Tel. (0 60 71) 82 37 81, Fax 2 32 95.

Energienutzung Rede und Antwort stehen. Ein Internet-Café bietet Interessierten zusätzlich die Möglichkeit, Informationen zur solaren Energiegewinnung abzurufen. Im Rathaus ist ein Informations- und Experimentiertag für Schüler und Studenten angesetzt. Im großen Sitzungssaal des Rathauses findet eine Podiumsdiskussion zum Thema erneuerbare Energien statt. Der Freitag klingt mit einem offiziellen Empfang der Stadt München und der Innung aus.

Kermi Warnung: Virus auf X-Therm-CD-ROM

Kein Aprilscherz ist folgende Nachricht des Heizkörperherstellers Kermi: Auf der X-Therm-CD-ROM, die auf der ISH verteilt wurde, hat man einen Virus entdeckt. In einer Blitzaktion wurden bereits 50 000 Partner und Kunden schriftlich informiert. Aktiviert wird der Virus mit Namen „W32-spacefiller“ bei der Installation des X-Therm-Bildschirmchoners. Bei Benützung aller anderen Programme auf der CD-ROM der ISH-Version mit den X-Therm-Maskottchen auf dem Cover sowie bei der früheren Version der X-Therm-CD-ROM findet keine Infektion statt. Seine zerstörende Wirkung entfaltet der Virus nach derzeitigen Kenntnisstand ab dem 26. eines jeden Monats und überschreibt Dateien auf der Festplatte. Kermi bittet deshalb dringlich darum, vor dem 26. April 1999 zu reagieren. Um den Virus zu finden und zu entfernen, steht im Internet unter „www.kermi.de“ ein Viren-Killer-Programm zur Verfügung. Die Software kann auch auf Diskette angefordert werden (Fax: 0 98 31/64 90 16). Für weitergehende Fragen wurde eine kostenlose Telefonhotline (08 00/ 6 77 55 00) eingerichtet. Der Hersteller bittet, die X-Therm-CD-ROMs Ausgabe ISH '99 zu vernichten. Auf Wunsch stellt Kermi ein einwandfreies Exemplar kostenlos zur Verfügung.

München Solartage im Bauzentrum

Die Münchener Innung veranstaltet vom 7. bis 9. Mai 1999 im Bauzentrum an der Radlkoferstraße 16 zum dritten Mal die „Münchner Solartage“. Die wachsende Bedeutung der Ausstellung hat die Stadt München veranlaßt, offiziell als Mitveranstalter aufzutreten. Im Münchner Bauzentrum findet von Freitag bis Sonntag eine Fach- und Neuheitenmesse statt. Hier wird Fachbesuchern und Endkunden, u. a. durch persönliche Beratung, die Möglichkeit geboten, sich über neueste Entwicklungen auf dem Solarmarkt zu informieren. Der Besucher findet eine Reihe von Herstellern im Bereich der Solar- und Umwelttechnik. Eine Vortragsreihe, zusammengestellt von der Deutschen Gesellschaft für Solarenergie, befaßt sich mit wirtschaftlichen und technischen Fragen, die im Zusammenhang mit dem Einbau einer Solaranlage entstehen. Im Rathaus und auf dem Marienplatz werden am Freitag, 7. Mai, Verbände und Umweltgruppen zu Möglichkeiten der solaren

Forderungen Rechtsanwälte bieten eigenen Inkassoservice

Über 9 Milliarden DM treiben Inkassoinstitute Jahr für Jahr von zahlungsunwilligen Schuldnern ein. In eigener Zuständigkeit dürfen Inkassobüros den Einzug fremder Forderungen jedoch nur außergerichtlich betreiben. Führen die eigenen Bemühungen nicht zum Erfolg und wird die gerichtliche Geltendmachung erforderlich, muß das Inkassobüro aufgrund zwingender gesetzlicher Regelungen die gerichtliche Rechtsverfolgung einem Rechtsanwalt übertragen. Deswegen wurde von BSZ e. V. in Zusammenarbeit mit Rechtsanwälten der Anwalts-Inkassoscheck entwickelt. Damit wird es jetzt leichter, ausstehende Forderungen alleine über Rechtsanwälte durchzusetzen. Das Verfahren ist denkbar einfach: Kopie der unbezahlten Rechnung und der letzten Mahnung werden an einen BSZ Anwalts-Inkasso-Scheck geheftet und an den entsprechenden BSZ-Mitgliedsanwalt geschickt. Jetzt



Dr. Peter Zenner mit Vertretern seiner Tochtergesellschaften

Wasserzählermarkt werden lassen. „Mit der Produktion von über 2 Millionen Wasserzählern und Zähler-Sets haben wir heute einen bedeutenden Anteil am internationalen Zählermarkt“, stellt Geschäftsführer Dr. Peter Zenner fest. „Das hatte sich mein Großvater nicht gedacht, als er vor 75 Jahren den Grundstein für unser Unternehmen legte.“

1924 hatte sich Karl Adolf Zenner I, der Begründer des Unternehmens, mit seiner Idee, Wasserzähler zu bauen, in Saarbrücken selbständig gemacht. Aus diesen kleinen Anfängen heraus bauten später sein Sohn, Karl Adolf Zenner II, und sein Enkel, Dr. Peter Zenner, mit immer neuen Ideen und technischen Entwicklungen das heutige Unternehmen auf. Über 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind in Saarbrücken und in 40 Niederlassungen in Europa, Afrika, Asien und Amerika tätig. Auf der diesjährigen ISH in

■ HFM Facility Management durch das Handwerk

Die im Sommer 1998 gegründete Hamburger Facility Management (HFM) AG, zu der rund 130 Hamburger Handwerksbetriebe aus elf Gewerken gehören, hat in Handwerkerkreisen großes Interesse geweckt. Der neu-

„1. Hamburger Facility Management Fachkongress“. Organisiert wurde die eintägige Veranstaltung vom Verein Facility Management Hamburger Handwerk e.V. und der HFM AG. Der Einladung gefolgt waren mehr als 100 Vertreter von Unternehmen, Handwerkskammern, Innungen und weiteren Verbänden. Sie diskutierten, wie

tungsstation für Facility Management ist richtungsweisend. Sie ist Impuls für weitere Netzwerke von handwerklichen Verbundunternehmen verschiedener Regionen und verschiedener Gewerke.“

■ Viessmann Neues Verkaufsbüro in Shanghai

Viessmann China weiterhin auf Erfolgskurs: In der ersten Dezemberwoche 1998 wurde das dritte chinesische Verkaufsbüro eröffnet. Neben Hongkong und Peking ist Viessmann damit auch in Shanghai vertreten. Nach zwei Jahren kann Viessmann China auf eine erfreuliche Entwicklung zurückblicken: Groß- und Mittelkessel des Unternehmens heizen in China öffentliche Gebäude, Wohnblocks,

stolz die aktuelle Zahl von rund 120 Mitgliedern. Auf der Frankfurter Messe zeigte die Einkaufs-GmbH neben den bekannten Dienstleistungsangeboten einen Endverbraucherprospekt mit einer bundesweiten Rufnummer, der zur Vermarktung von Eigenmarken erstellt wurde. Er soll den bereits vorgestellten Hörfunspot ergänzen.

Außerdem präsentierte die Verbundgruppe ihr vor kurzem gestartetes Projekt InfoNet. Das auf Internet-Technik basierende Kommunikationssystem gibt Mitgliedern die Möglichkeit, auf aktuelle Informationen von Verbundgruppe, Dienstleistern, Kooperationspartnern und Herstellern zurückzugreifen. Interessant ist die Homepage unter <http://www.meinbad.de> aber allemal auch für Nichtmitglieder. Können sie unter der Rubrik Partner doch nachlesen, welche namhaften Markenhersteller die Direkt-einkaufsgesellschaft inzwischen beliefern.



In Hamburg trafen sich Vertreter von Verbänden und Unternehmen, um über gemeinsame Strategien für die integrierte Gebäudebewirtschaftung durch das Handwerk nachzudenken. Mit dabei: ZDH Dieter Philipp (Mitte)

artige Ansatz besteht darin, daß mittelständische Handwerksunternehmen ihre Kräfte bündeln, um gemeinsam den wachsenden Markt der integrierten Gebäudebewirtschaftung zu bearbeiten und die Kundenwünsche nach technischen, kaufmännischen, infrastrukturellen und planerischen Dienstleistungen „aus einer Hand“ zu erfüllen. Dabei behalten die Betriebe ihre unternehmerische Eigenständigkeit bei. So werden trotz der gewonnenen Größe die Vorteile des schlagkräftigen Mittelstandes wie Flexibilität, kostengünstige Strukturen und Marktnähe gewahrt. Auf große Resonanz in der Fachwelt stieß nun der

das Handwerk auf die Herausforderungen des Marktes der Integrierten Gebäudebewirtschaftung reagieren und wie die Zukunft gestaltet werden sollte. So wurde von den Teilnehmern u. a. die Einrichtung einer bundesweit tätigen Clearing-Agentur des Handwerks ins Auge gefaßt. Vor dem Hintergrund der bisher eher regional organisierten handwerklichen Strukturen sei so eine Einrichtung geeignet, eine großflächige Vernetzung herzustellen und gewonnenes Know-how effektiv zu verbreiten. ZDH-Präsident Philipp: „Die Idee zur Gründung einer bundesweit agierenden Agentur als zentrale Kontakt- und Bera-



Viessmann Verkaufsbüro in Peking

Institute, Krankenhäuser etc. von der inneren Mongolei bis in die nordwestliche Provinz Xinjiang. Die drei Verkaufsniederlassungen beschäftigen 25 Mitarbeiter.

erhalten, nach. Der Auftrag wird als Kommissionsauftrag behandelt. Das bedeutet: Er wird geschlossen als separate Lieferung in spätestens drei Wochen ausgeliefert. Bereits bei der Auftragsbestätigung erkennt der Kunde, wann er mit der kompletten Sendung rechnen kann. Die Aufträge werden separat gepackt und nicht mit anderen Sendungen vermischt. Darüber hinaus informiert eine Angabe auf der Verpackung den Empfänger über den Inhalt. Auf diese Weise wird die Abwicklung im Lager des Kunden erleichtert, und jede Sendung kann ihrer Bestellung mühelos zugeordnet werden.

■ Mein Bad 120 Mitglieder

Ulrich Gaedke, Geschäftsführer der Leonberger Einkaufsgesellschaft für Bad & Wohnen „Mein Bad“, meldete anlässlich der ISH

■ Grohe Neuer Lieferservice

Mit der Einführung des „Groheart-Service“ kommt Grohe jetzt dem Kundenwunsch, komplette Lieferungen innerhalb kürzester Zeit zu

Anzeige

■ Hage 100jährig, aber fit fürs nächste Jahrtausend

Einer der führenden deutschen Hersteller von Rohrverbindungen ist 100 Jahre alt geworden. Im Jahre 1899 gegründet, ist das fast 200 Mitarbeiter zählende Unternehmen mit den Geschäftsführern Michael und Peter Hage nunmehr in der vierten Generation in Familienbesitz. Seit 1923 zählt es zum Marktführer von Rohrnippeln, heute gehören Fertigung und Vertrieb von Schweißbogen, Schweißmuffen, Kupferlötlöttings sowie Edelstahlgewinde- und -schweißlöttings, Klemmringverschraubungen und andere Haustechnikprodukte zum Programm. Mit einer Investition von rund einer Million DM wurde die hausinterne Informationstechnik verbessert, mit der man eine bessere Unterstützung der Auftragsbearbeitung erwartet. So soll die Durchlaufzeit von Aufträgen auf 24 Stunden verringert werden. Mit der EDV-Anlage sowie der CNC-gesteuerten Rohr-Laser-Schneidanlage, für die ebenfalls eine Investition von 1 Million DM erforderlich war, erwartet man für das laufende Jahr einen Umsatz von rund 50 Millionen DM.

■ Northwest Arbeitstage Haustechnik

Die Northwest Handel AG hat „Regionale Arbeitstage“ (RAT) ins Leben gerufen. Dabei ging es überwiegend um die Entwicklung der Northwest-Eigenmarken, Lieferanten- und Konditionsanalysen, Sammelkäufe sowie abteilungsübergreifende Projekte. Hauptbereichsleiter Hans-Arno Kloep kündigte die Einführung einer neuen Handelsmarke für Befestigungstechnik an. Ein Schwerpunkt wurde im Bereich

Datentechnik gesetzt. Gezielte Kunden-Informationen werden demnächst über Intranet abrufbar sein. Weiterhin bietet der Fachbereich Sanitär eine CD-ROM zur Planung von Bädern – mit einem Schwerpunkt auf der Eigenmarke Collection Delphis – an.

■ Dial EIB-Seminar

Die Anforderungen an energiesparende und gleichzeitig komfortsteigernde Haustechnik steigt von Jahr zu Jahr. Hier bietet der Europäische Installationsbus EIB für Unternehmen der Heizungs- und Lüftungstechnik ein Betätigungsfeld, das seit mehreren Jahren erfolgreich in der Elektroinstallation Einzug hält. Speziell für innovative Fachplaner, moderne Heizungs- und Lüftungsbauer, Mitarbeiter von Herstellern und Fachberater bietet die Dial GmbH in Lüdenscheid EIB-Seminare an. In einem eintägigen Kurs werden Grundlagen vermittelt und Vorteile der Bustechnik verdeutlicht. Seminare im ersten Halbjahr 1999 finden am 26. 5. und am 9. 6. statt. Anmeldung: Dial Gebäudesystemtechnik, 58507 Lüdenscheid, Telefon (0 23 51) 10 64-3 60, Fax: -3 61.

■ Grohe Qualifizierung nach Maß

„Fachlich fit“ – so der Titel des neuen Seminar-Programms der Grohe-Gruppe, das sich an das Sanitär-Handwerk, an Sanitär-Planer und Architekten, den Sanitär-Großhandel sowie Sanitär-Fachschulen richtet. Seminare wie „Thermostattechnik“, „Vorwandinstallation“, „Kreative Badgestaltung“, „Architektur + Technik“ aber auch „DIN 1988 (TRWI)“ sind nur einige Beispiele aus dem umfangreichen Programm. Die Seminare werden in den Wassertechnologie-Technika an den vier Werkstandorten Hemer, Lahr, Porta Westfalica und Ludwigsfelde

angeboten. Aufgrund des großen Interesses an der Veranstaltung „Produkttechnik für Frauen“, die 1998 erstmalig aufgenommen wurde, hat die Grohe-Gruppe das Programm um das Seminar „Verkaufstechnik für Frauen“ erweitert. Auf dem Lehrplan ste-



hen neben den Grundlagen der Verkaufspsychologie und Verkaufsmethoden auch Rhetorik und Sprechtechnik sowie Produkt-Argumentationen. Das Seminarprogramm kann unter Tel. (05 71) 79 51-1 53, Fax (05 71) 7 95 11 95 angefordert werden.

■ Partnerkreis Bad Fachtagung zum Komplettbad-Angebot

Auch 1999 setzt der Partnerkreis Bad seine Fachtagungsreihe fort. Die diesjährige Veranstaltung, die am 20. Mai 1999 in der Dortmunder Westfalenhalle stattfinden wird, ist dem Thema „Komplettbad-Angebot: Zukunftsstrategie für das Sanitärfachhandwerk“ gewidmet. Dabei sollen unterschiedliche Kooperationsmodelle anhand konkreter Fallbeispiele vorgestellt und erläutert werden. Außerdem berichten auf diesem Feld erfolgreiche Handwerksbetriebe und externe Referenten über ihre Erfahrungen bei der effektiven Koordination der Gewerke und über die lokale Vermarktung dieses Services. Hauptziel der Fachtagung ist es, interessierten Mitglieds-

betrieben die verschiedenen Wege und Möglichkeiten zur betrieblichen Profilierung als kundenfreundlicher Komplettanbieter aufzuzeigen.

Die Teilnahmegebühr an der Tagesveranstaltung beträgt für Mitgliedsbetriebe pro Person 135 DM. Darin sind Tagungsunterlagen, Konferenzgetränke und ein Mittagessen enthalten. Der Beitrag für Nicht-Mitglieder beläuft sich auf 235,- DM. Weitere Informationen und Anmeldeunterlagen bei: Partnerkreis Bad Geschäftsstelle, c/o Thielenhaus & Partner, Postfach 10 04 49, 42004 Wuppertal, Telefon (02 02) 9 70 10 21, Fax (02 02) 9 70 10 50.

■ Missel Zehn Jahre Bauphysik-Seminare

Das Seminar „Haustechnik und Bauphysik“ mit Hans-Joachim Mai als Referenten feiert im Jahre 1999 sein 10jähriges Jubiläum. Über 300 Seminare in Deutschland, Österreich und der Schweiz wurden von mehr als 18 000 Teilnehmern besucht. Dabei profitieren nicht nur Planer, Verarbeiter und Fachgroßhändler von den Erkenntnissen zur Verhinderung von bauphysikalischen und schalltechnischen Mängeln und Schäden, sondern auch Bauträger, Wohnungsbau-gesellschaften, Architekten, Isolierer, Estrich- und Fliesenleger, Mitarbeiter der Bauämter, Sachverständige, Hochschuldozenten, Lehrer von Berufsfachschulen und Delegierte der genannten Zielgruppen auf Landes- und Bundesebene.

Anzeige