

■ Mora Führungs-Doppelspitze

Die neue Führungs-Doppelspitze sieht der schwedische Armaturenhersteller Mora Armatur AB als Voraussetzung für eine erhöhte Schlagkraft. Am 1. Juni 1999 ist Per A. Svenson als geschäftsführender Direktor angetreten. Mora-Chef Mats Hermansson, der jahrzehntelang an der Spitze des Familienbetriebes stand, wird sich als geschäftsführender Direktor einer neugegründeten Holdinggesellschaft



Neue Führungs-Doppelspitze bei Mora: Per A. Svenson und Mats Hermansson

und Vorsitzender des Aufsichtsrates vorrangig den strategischen Aufgaben im Konzern widmen, um sich den Herausforderungen globaler Märkte zu stellen.

Mit Per A. Svenson, bisher in erster Linie für den schwedischen Markt verantwortlich und seit 1998 im Mora-Führungsstab, ist ein Mann in die Doppelspitze eingerückt, der im Export permanent Erfahrung gesammelt und im internationalen Markt Ansehen erworben hat.

■ Friatec Schubkraft aus Innovationen

Die erste Hauptversammlung der Friatec AG, Mannheim, im Verbund mit der britischen Glynwed-Gruppe machte deutlich: Die Zusammenführung der Rohrleitungs-Aktivitäten am Standort Mannheim und in Eu-

ropa kommen gut voran. Die Beschlüsse auf der außerordentlichen Hauptversammlung vom 1. März 1999 haben die Voraussetzungen dafür geschaffen, die zahlreichen Synergien, die der Zusammenschluß mit Glynwed ermöglicht, in die Tat umzusetzen. „1999 wird für Friatec wieder ein schwieriges Jahr,“ führte Alleinvorstand Professor Dr. Friedrich Reutner während der Hauptversammlung aus. Die Konjunktur lasse weder für den Bau noch für die Chemie eine nennenswerte Belebung erwarten. Vor allem aber dürfte die Verschärfung des Wettbewerbs auf den Weltmärkten weiter zu sinkenden Preisen und damit zu Ertragsdruck führen.

Positive Stimulanz erwartet Reutner für die nächsten Jahre aus der Innovationskraft der Friatec selbst: „Mit dem patentgeschützten Friaplan-System für die Gestaltung von Badezimmern und Sanitärräumen werden wir unsere Marktposition erheblich stärken. Dazu wird auch die weiterentwickelte Spültechnik mit verbesserter Funktionssicherheit beitragen. Mit der neuen Generation von Friamat-Schweißautomaten haben wir die Anwendungsbreite und damit den Kunden-Nutzen wesentlich erhöht. Darüber hinaus wird der Bereich Industrie Rohr-Systeme von ei-

ner größeren Werkstoffvielfalt partizipieren. Weitere innovative Produkte werden in den nächsten zwölf Monaten in den Markt eingeführt.“

■ Haniel Mit Boco und CWS erfolgreich

Mit 29,1 Milliarden DM liegt der Konzernumsatz der Franz Haniel & Cie. GmbH 1998 fast auf Vorjahreshöhe (29,3 Milliarden DM). Der langfristige Wachstumstrend von Haniel ist damit ungebrochen. 1998 spiegelt er sich am deutlichsten im Cashflow wider, der die neue Bestmarke von 1090 Millionen DM erreichte. Zum 1. September 1998 wurden Boco und CWS in dem neuen Unternehmensbereich Haniel Textile Service zusammengefaßt. Beide Unternehmen sind Marktführer in ihrem Segment und haben 1998 mit 4804 Mitarbeitern einen Umsatz von 872 Millionen DM und ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 96 Millionen DM erzielt. Das Boco-Jahresumsatzvolumen von über 4700 neu unter Vertrag genommenen Kunden übersteigt den Vorjahreswert um 13 % und bildet eine gute Ausgangsbasis für weiteres Wachstum. Der Umsatz erreichte 327 Millionen DM und übertrifft den Vorjahreswert. Das Ergebnis vor Steuern in Höhe von 29 Millionen DM hat bereits maßgeblich zum Erfolg des neuen Unterneh-

mensbereiches beigetragen. CWS gelang es, aus dem vorhandenen Geschäftsbestand heraus und mit der Einführung neuer Produkte, die eigene Marktposition deutlich zu verbessern. Der Umsatz wurde um 6,2 % auf 545 Millionen DM gesteigert und das Ergebnis vor Steuern um 14,1 % auf 73 Millionen DM. Neben der sehr erfolgreichen Entwicklung der Produkte Lady-Care und CleanSeat trug die neue Generation von AirControl-Systemen entscheidend zum Erfolg bei.

■ SH-Fachmesse Medizintechnisches Projektieren

Der Bereich Medizintechnik und Pflege gewinnt in der Planung und Umsetzung großer Bauprojekte zusehends an Bedeutung. Eine Messe, die dieses Themenspektrum hinreichend bedient, gibt es bislang noch nicht. Deshalb findet am 3. und 4. September 1999 in Sarstedt bei Hannover erstmalig eine Fachmesse für medizinisches Projektieren und Bauen in Sanitär und Heizung statt. Veranstalter und Initiator der ersten Fachmesse „Sanitär + Leben“ ist die in Sarstedt ansässige Wiedemann KG. Der Fachlieferant für die Industrie und Haustechnik hat den Bereich „Medizintechnik & Pflege“ bereits vor Jahren in seinem Unternehmen etabliert.

„Sanitär + Leben“ richtet sich als Fachmesse an technische Leiter medizinischer Einrichtungen, Ingenieur- und Planungsbüros, Architekten, Installateure, Bau-träger und für die Vergabe von Großprojekten zuständige Instanzen. Als Informations-, Neheiten- und Produktschau möchte das neue Forum nicht nur eine Übersicht über relevante Hersteller und Lieferanten bieten. Sinn und Zweck der „Sanitär + Leben“ soll es auch sein, neue Wege, Lösungen und Möglich-



Positive Stimulanz fürs Unternehmen erwartet Friatec u. a. vom Friaplan-System

■ 1. Zukunftstag

Erfolg im Handwerk mit Kooperationen

Gewerkeübergreifende Zusammenarbeit wird in Zukunft immer wichtiger. Mit dem „Zukunftstag: Erfolg im Handwerk“ bekommen Handwerksmeister und Meisterfrauen aus den Bereichen „Bauen & Wohnen“ nun erstmals ihre eigene, jährliche Plattform, wo sie sich über neue Möglichkeiten zur bewußten Erfolgsgestaltung kompakt an einem Tag informieren können. Der 1. Zukunftstag findet am 26. November 1999 in der traditionsreichen Handwerkerstadt Augsburg statt, deren Besuch sich aufgrund eines attraktiven Rahmenprogramms zusätzlich lohnt (Augsburger Puppenkiste, Handwerker-Museum etc.).

Schwerpunktthema des 1. Zukunftstages sind Kooperationen im Handwerk mit Informationen zu Einzelthemen wie:

- Mit neuem Denken mehr verdienen
- Marketing: Von den Besten Lernen
- Profil statt Preisverfall

– Die neue Rolle der Frau im Handwerk

– Franchising: Chancen und Gefahren erkennen

Top-Referenten aus dem Handwerk sowie ausgewiesene Experten werden die Frage beantworten, ob und unter welchen Bedingungen sich Kooperationen als neue Chance für geplanten Erfolg im Handwerk eignen. Für den Nachmittag sind verschiedene Sprechstunden mit Praktikern aus dem Handwerk sowie Diskussionen mit Vertretern aus Industrie und Handel vorgesehen.

Die Veranstaltung wird getragen vom renommierten Uni Marketing Institut für Handwerks-Marketing unter der Leitung von Dr. Bernd W. Dornach, 86181 Augsburg, Telefon (08 21) 9 20 01, Telefax (08 21) 9 20 10, <http://www.erfolg-im-handwerk.de>. Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, empfiehlt sich eine frühzeitige Anmeldung. Zudem profitieren Schnellstarter von attraktiven Frühbucher-Rabatten.

keiten für die Realisierung von Großprojekten aufzuzeigen und auch gleich an kompetente Ansprechpartner zu verweisen.

Die Messe auf dem Betriebsgelände der Wiedemann KG ist von 9 bis 18 Uhr für Fachpublikum geöffnet. Der Besuch ist kostenlos. Eintrittskarten und weitere Informationen können unter Telefon (0 50 66) 99 71 69 und Fax (0 50 66) 99 71 68 angefordert werden.

■ Sieger

Kein Jahr-2000-Problem

Nach Angaben von Sieger Heizsysteme sind die Qualitätssicherungsarbeiten hinsichtlich der Jahr-2000-Problematik erfolgreich abgeschlossen worden.

Überprüft hat man alle relevanten Systeme des Unternehmens. In die Untersuchungen wurden alle Vorlieferanten und Partnerunternehmen mit einbezogen. Sieger teilt deshalb mit, daß aus derzeitiger Sicht keine Probleme bei der Umstellung auf das nächste Jahrtausend auftreten werden. So würden z. B. alle Regelungen des aktuellen Produktprogrammes die Anforderungen der Jahr-2000-Fähigkeit erfüllen. Die Regelungen der älteren Generationen enthalten keine Datumsfunktion und seien somit unkritisch.

■ Intherm Attraktives Rahmenprogramm

Die Intherm, internationale Fachmesse für Feuerungs-, Wärme-, Umwelt- und Gebäudetechnik vom 15. bis 18. März 2000 in Stuttgart, möchte nicht nur Präsentationsschau für Produkte sein, sondern auch Informationsbörse für den Praktiker. Ein Thema wird die Optimierung der Heizungs- und Feuerungstechnik sein (wie muß ich die Anlage einstellen, damit sie so wenig Energie wie möglich verbraucht?), aber auch andere Themen rund um die Gebäudetechnik kommen zur Sprache. Solartechnik, Pumpen oder Sanitärtechnik gehören dazu ebenso wie die Gebäudeleittechnik – immer unter dem Aspekt, was den Praktiker interessiert.

Statt Zukunftsvisionen rund um das Facility Management zu präsentieren, möchte die Intherm 2000 das technische Gebäudemanagement der Gegenwart erläutern. Die Abwehrhaltung gegenüber moderner Technik resultiert nämlich häufig aus einem Informationsdefizit. Viele Praktiker wissen beispielsweise gar nicht genau, was sich hinter Dingen wie LON oder EIB verbirgt, trauen sich aber auch nicht, eine so vermeintlich „dumme“ Frage zu stellen, weil die Begriffe in aller Munde sind und damit zur Allgemeinbildung zu gehören scheinen.

■ SYR 4000 Installateure machten mit

Jörn Borneburg aus Pößneck in Thüringen hat den ersten Preis beim SYR-Messegewinnspiel gewonnen: einen flammneuen stahlblauen SYR-Smart. Die 40 Arbeitskollegen freuten sich mit dem glücklichen Gewinner und in der SHK-Firma Dillinger knallten die Sektkorken. Über 4000 Installateure hatten beim Gewinnspiel der Firma Sasserath rund um das neue „smarte“ Sicherheitscenter ihr Glück versucht. Auch wenn die Glücksfee



Übergabe des stahlblauen SYR-Smarts an das glückliche Gewinner-Ehepaar Borneburg

Elisa Sasserath als Gewinner Jörn Borneburg aus der großen Lostrommel zog, so gehen doch auch die anderen Teilnehmer nicht ganz leer aus. Ihnen schickte SYR einen Schlüsselhänger als Trostpreis.

■ BSE Solarstromförderung für kleine Betriebe

Laut Bundesverband Solarenergie (BSE) sind nun auch kleine und mittlere Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von bis zu 20 Millionen Euro antragsberechtigt beim 100 000-Dächer-Solarstrom-Programm der Bundesregierung. Gefördert wird die Installation von Photovoltaikanlagen in Form eines zinslosen Darlehens, dies entspricht einem Förderbeitrag von 37,5 Prozent (25 Prozent durch den Zinsgewinn, 12,5 Prozent durch den Erlaß der Tilgung für das 10. Jahr). Die Kreditvergabe erfolgt durch die bundeseigene Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Abgewickelt wird über die Hausbanken. Statt des Kredites kann die Auszahlung der Zinssubvention in abgezinsten Form (Zuschuß) beantragt werden.

Gemäß den Beihilfenregeln der Europäischen Union kann der Fördersatz ohne Genehmigung aus Brüssel überschritten werden, wenn die antragstellende Firma innerhalb von drei Jahren insgesamt nicht mehr als 100 000 Euro aus öffentlichen Mitteln erhalten hat. Unternehmen können außerdem die Photovoltaikanlagen steuerlich geltend machen und die Vorsteuer abziehen, was einen weiteren Anreiz bietet, Solarstrom zu erzeugen. Beispiel: Es wird eine 10 kW-Photovoltaikanlage installiert. Die Kosten belaufen sich auf etwa 135 000 DM netto. Mit 50 625 DM oder 25 885 Euro liegt der Förderbeitrag unter 100 000 Euro. Das Unternehmen könnte also innerhalb von drei Jahren noch 75 115 Euro aus sonstigen öffentlichen Fördermitteln in Anspruch nehmen.

■ TEG Kostenlose Hotline für Erfindungen

Die Fraunhofer Technologie Entwicklungsgruppe (TEG) in Stuttgart bietet seit Ende Juli einen kostenlosen Service für alle innovativen Unternehmer und Erfinder an. Die Fraunhofer-Experten beraten in sämtlichen Fragen über Patente und rund um den gewerblichen Rechtsschutz (keine Rechtsberatung). Aus ihrer langjährigen Arbeit auf diesem Gebiet wissen die Fachleu-

te um Dr. Andreas Levermann, der bei der Fraunhofer TEG für Technologiemanagement und Patente zuständig ist, daß der Beratungsbedarf immens ist. Die Experten bieten interessierten Unternehmern, leitenden Angestellten und technischen Mitarbeitern professionelle Unterstützung u. a. bei folgenden Themen an:

- Effektives Patentmanagement
 - Systematische Patentumgebung
 - Patentbewertung als Grundlage für Lizenzverkäufe
 - Gezieltes Technologie- und Wettbewerbsmonitoring
- Für private Erfinder, die kurz vor einer Patentanmeldung stehen und ihre Idee erfolgreich umsetzen und vermarkten wollen, steht eine spezielle Erfinder-Hotline bereit. Kostenlose Beratung immer mittwochs von 10 bis 12 Uhr. Erfinder-Hotline: (07 11) 9 70 35 32 und Patent-Hotline für Unternehmen: (07 11) 9 70 35 31.

■ Studie Europäischer Heizkesselmarkt

Der europäische Markt für Wohnungsheizkessel konsolidiert sich und zeigt nur wenig Dynamik. Laut einer neuen Studie der Unternehmensberatung Frost & Sullivan haben die Hersteller unter diesen Bedingungen Schwierigkeiten, ihre Umsätze, Marktanteile und Rentabilität aufrechtzuerhalten. Dennoch sollen der rege Verkauf von Austauschgeräten und die steigende Beliebtheit von Kondensationsheizkesseln den Marktwert von 4,19 Milliarden US-Dollar im Jahr 1998 auf insgesamt 4,35 Milliarden US-Dollar im Jahr 2005 weiter anwachsen lassen. Nahezu 50 Prozent des Marktanteils verbuchte 1998 der Sektor für wandmontierte Gasheizkessel. Billige Kombikessel, platzsparende Designs, die höhere Fluktuation am Woh-

nungsmarkt und extrem energiesparende und zugleich preisgünstige Geräte werden diesem Sektor auch in Zukunft die Spitzenposition sichern.

Bei den Ländermärkten gelten Spanien, Frankreich und Irland als dynamisch; in Italien wird der höchste Rückgang erwartet. Zu den Wachstumsfaktoren zählen der Aufschwung im Bau- und Renovierungsmarkt, die vielen Neuinstallationen und die sinkende durchschnittliche Lebensdauer der Geräte. Positiv wirkt sich vielerorts auch die steigende Zahl der Gasanschlüsse aus.

Der Wettbewerb am Europamarkt für Wohnungsheizkessel ist ausgesprochen intensiv. Laut

Jahr	Umsätze (in Mrd. US-Dollar)	Umsatz- wachstums- rate (in %)
1995	4,37	–
1996	4,32	(1,2)
1997	4,27	(1,0)
1998	4,19	(2,0)
1999	4,11	(1,9)
2000	4,03	(1,9)
2001	4,02	(0,1)
2002	4,04	0,4
2003	4,12	2,0
2004	4,22	2,5
2005	4,35	3,0

Quelle: Frost & Sullivan Report 3728 (7/99)

Der europäische Markt für Wohnungsheizkessel. Umsätze in Europa – Prognose bis 2005. Angaben in Milliarden US-Dollar

Terry Shane, Branchenanalyst bei Frost & Sullivan, achten die Verbraucher in erster Linie auf den Preis, aber auch auf Produktmerkmale wie kompaktes Design und einfache Installation. Über Erfolg und Mißerfolg wird vor allem die richtige Vertriebsstrategie entscheiden. Die Hersteller brauchen gute Kontakte zu ihren Händlern. Wo es nicht gelingt, Einstieg in gute Vertriebskanäle zu finden, werden oft Großhändler aufgekauft, die Dienste von Drittherstellern in Anspruch genommen (häufig durch Vertrieb von Produkten mit verändertem Markennamen an andere Konzerne) oder mehr Vertreter- und Direktverkäufe getätigt.

■ **Hansgrohe** **Waterperl-Beschichtung im Glas**

Waterperl heißt ein Beschichtungssystem, mit dem das Glas der Pharo Duschtempel von Hansgrohe ausgerüstet ist. Es schützt die Glasoberfläche vor der Anhaftung von Seifen, Lotions, Shampoos, vor Kalk und Haushaltschemikalien vor rascher Alterung. Die Wirkung von Waterperl beruht auf der wasserabweisenden Eigenschaft der Beschichtung. Waterperl wird bereits bei der Glasherstellung fest mit dem Glas verbunden und nicht erst – wie bei bisherigen Systemen – nachträglich aufgetragen. Die Beschichtung ist unlösbar mit dem Glas verbunden. Die Zusatzstoffe werden in die flüssige Schmelze als Deckschicht aufgetragen und dadurch absolut abriebfest. Dieses sehr aufwendige Verfahren macht das Glas um bis zu 100 % teurer. Es ist wasserabweisend, und die Verschmutzungsintervalle sind daher länger. Bereits seit Ende letzten Jahres werden die Pharo Duschtempel 160 und 130 serienmäßig mit der neuen Waterperl-Beschichtung ausgeliefert. Jetzt können auch die kleineren Duschtempel 100 und 115 mit Echtglas und Waterperl-Beschichtung gegen Aufpreis geliefert werden.

■ **Trend** **Immer mehr Solaranlagen**

Allein in den letzten fünf Jahren wurde rund eine Million Quadratmeter Solar-Kollektorfläche in Deutschland neu installiert. Aktuellen Hochrechnungen von Stiebel Eltron zufolge werden in diesem Jahr erstmals über 350 000 m² Kollektorfläche eingebaut – und der Trend ist weiter steigend. Mit Hilfe von Solar-Kollektoren können im Jahresmittel bis zu 60 % des Warmwasser-Energiebedarfs gedeckt werden – im Sommer praktisch der gesamte Bedarf.

■ **Frech** **Ersatzteile für Vulkan-Gasöfen**

Noch immer sind mehrere tausend funktionstüchtige Vulkan-Gasheizautomaten in deutschen Wohnstuben installiert. Obwohl die Herstellerfirma nicht mehr existiert, muß ein defektes Funktionsteil nicht zwangsläufig den Austausch des kompletten Gerätes bedeuten. So weist die frühere Vulkan-Vertretung Hubert Frech (70597 Stuttgart, Telefon (07 11) 76 32 43, Fax (07 11) 7 65 33 76) darauf hin, daß sie die meisten Funktionsteile nach wie vor noch als Ersatzteile liefern kann.

■ **Ekom** **Glückliche Gewinnerin**

Auf eine Reise für zwei Personen zum verlängerten Weekend in Istanbul freut sich Andrea



Ekom-Gewinnübergabe (v. l.) Helmut Antoni (Ekom), Andreas Peschke (Ekom), Andrea Manfraß, Detlef Huesmann (Firma Steinbüchel) und Zeki Safak Ozan

Manfraß, Mitarbeiterin beim Sanitärgrößhändler Steinbüchel, Bergisch Gladbach. Sie hatte beim ISH-Gewinnspiel von Ekom Sanitärmarketing mitgemacht. Geschäftsführer Zeki Safak Ozan übergab der glücklichen Siegerin jetzt den Preis.

■ **Viega** **Inspektionsaufruf für Preßbacken**

Aus Sicherheitsgründen sind alle Viega-Preßbacken in den Dimensionen von 12–54 mm, die älter als 3 Jahre sind, zu inspi-

zieren. Alle Backen werden auf Betriebs- und Funktionssicherheit geprüft, Verschleißteile (zum Beispiel Federn) ausgetauscht und Preßkonturen nachgearbeitet. Sie bekommen funktions- und betriebssichere Backen zurück, auf die Sie 1 Jahr Garantie erhalten. Nehmen Sie bitte Ihre Sorgfaltspflicht wahr, und folgen Sie diesem Aufruf. Hier die Servicestellen:

– Firma
Holger Clasen GmbH & Co. KG,
Borsteler Chaussee 85–99
(Haus 9)

22453 Hamburg

– Firma Martin Unterreitmeier,
Landsberger Straße 469,
81241 München

– Firma

Hans-Joachim Voigt & Sohn,
Nordlichtstraße 48/50,
13405 Berlin

Außerdem besteht bei älteren Akku-Preßwerkzeugen mit Maschinennummern <10 000 aufgrund der Materialzusammen-

setzung der Preßeinsatzaufnahme im Extremfall die Gefahr, daß beim Preßvorgang Teile abbrechen, durch den Preßdruck weggeschleudert werden und Verletzungen verursachen können. Die Servicestelle Holger Clasen bietet den kostenlosen Austausch dieser Teile im Rahmen der jährlich notwendigen Wartung an. Generell gilt: Sicherheit durch Inspektion. Bei Nichtbefolgung kann keine Verantwortung für Personenschäden übernommen werden.

■ **Techem** **Regelungssysteme reduzieren Energieverbrauch**

Intelligente Meß- und Regelungssysteme reduzieren den Heizenergieverbrauch beträchtlich. Das ergab eine von Techem in Auftrag gegebene Studie. Da-

zu wurden gegenübergestellt: 4914 Wohnungen (in 56 Gebäuden) mit dem Techem-System „comfort-tech“ und 29 454 Wohnungen (291 Gebäude) mit herkömmlicher Verbraucherfassung (elektronische Heizkostenverteiler). Der durchschnittliche Jahresenergieverbrauch für 1997 lag in den „comfort-tech“-Gebäuden mit 104 kWh pro m²/Wohnfläche um 17,5 Prozent niedriger als in den Gebäuden ohne Regelung.

Dr. Thomas Brendel, Autor der Studie: „Die zusätzliche Energieeinsparung von 22 kWh/m² ist ausschließlich auf die Wirkung der Regelung mit „comfort-tech“ zurückzuführen. Eine bemerkenswerte Größenordnung: Denn die Einsparung erfolgte auf sehr niedrigem Verbrauchsniveau von nur 50 % des in Deutschland üblichen Verbrauchs. Außerdem läßt die mittlere Wohnfläche mit 58 m² relativ wenig „Spar-Spielraum“.

Die relativ preiswerten intelligenten Meß- und Regelungssysteme reduzieren damit den Anteil baulicher Aufwendungen zur Verringerung des Energieverbrauchs – ein wichtiger Aspekt im Hinblick auf die geplante Energiesparverordnung 2000. Denn laut Techem mache es Sinn, intelligenten Regelsystemen ebenfalls einen maßgeblichen Anteil am Energiesparziel einzuräumen.

■ **Jung + Lindig** **Seminar Blei und Bleicolor**

Im Schulungs- und Informationszentrum für Bleiverarbeitung, 09633 Halsbrücke bei Freiberg in Sachsen, bietet die Jung + Lindig Gruppe wieder Lehrgänge für Klempner und Dachdecker an. Thema ist die fachgerechte Verarbeitung von Bleiblechen im Bauwesen. Der

Grundkurs „A“ dauert drei Tage und der Aufbaukurs „B“ zwei Tage. Die Kurse umfassen die Vermittlung aller notwendigen theoretischen und praktischen Kenntnisse bei der Verarbeitung von Blei für Schornstein-Verwahrungen, Abdeckungen, An- und Abschlüsse, Falz- und Wulstverbindungen, Bleitreiarbeiten sowie Dach- und Fassadentechnik. Erläutert werden auch die neuen Fachregeln für Metallarbeiten im Dachdeckerhandwerk. Neu angeboten werden die 2tägigen Kurse „I“ für Innungen (vorzugsweise Freitag und Samstag) und Kurse „L“ für Lehrer der Berufs-, Fach- sowie Dachdecker- und Klempnerschulen (Mittwoch und Donnerstag). Informationen und Anmeldung beim Schulungs- und Informations-Zentrum für Bleiverarbeitung der Jung + Lindig Gruppe, 09633 Halsbrücke, Telefon (0 37 31) 26 53 11, Telefax (0 37 31) 26 53 19.