



■ Kludi Semnet fristlos gekündigt

Deutschlands drittgrößter Hersteller von Armaturen für Küche und Bad, Kludi, hat sich von Wolfgang Semnet (48), Direktor Marketing und Vertrieb, getrennt. Als Semnet am 23. August nach drei Wochen Urlaub wieder in sein Büro kam, erhielt er vom geschäftsführenden Gesellschafter Franz Scheffer die fristlose Kündigung und wurde bis Ende Februar 2000 freigestellt.

Zum Kündigungsgrund befragt äußerte sich Willi Beste, Kludi-Geschäftsleitung Finanzen und Controlling: Unterschiedliche Auffassungen über die Führung des Unternehmens sei der Grund gewesen. Die Nachfolge, so Beste weiter, sei bereits geregelt, den Namen des Brancheninsiders könne man jedoch noch nicht preisgeben. Der neue Marketing- und Vertriebschef der Kludi-Gruppe (1400 Mitarbeiter) werde am 1. Januar 2000 seine Arbeit beginnen.

Wolfgang Semnet war insgesamt 15 Jahre für Kludi tätig und hat, so das Unternehmen, sich große Verdienste erworben. Davor war er 18 Jahre bei Rokal. Unter Semnets Vertriebsführung hat Kludi sich einen hohen Marken-Bekanntheitsgrad erworben.

■ Westfa Neue Niederlassung Ost

Die Westfa GmbH – Flüssiggas und Umwelttechnik – ist nun auch im neuen Leipziger Fuggerpark zu finden. Die Niederlassung ist von 7.30 Uhr bis 18.00 Uhr besetzt. Außerhalb dieser Zeiten gibt es einen 24-Stunden-Bestellservice. Der neue Standort Leipzig betreut alle Kunden der früheren Niederlassung Großrudestedt, Haldensleben und Hartmannsdorf über die neue Telefonnummer (03 21) 5 26 70-0. Die Adresse lautet Westfa GmbH, Fuggerstraße 1, 04448 Leipzig. Regionalleiter Thomas Künzel (36) löst in dieser Funktion H. Jucknies ab.

■ Dornbracht 22 % Umsatzplus

Bei Dornbracht beläuft sich das Umsatzplus in den ersten sieben Monaten dieses Jahres auf 22 % (Inland + 16 %, Ausland + 30 %), das Plus im Auftragseingang auf 24 %. Damit liegt die Umsatzerwartung für das gesamte Jahr 1999 bei 122 Millionen DM. Das entspricht einer Steigerung von 20 % gegenüber dem Vorjahr. Die im vergangenen Jahr angestellten Umsatzplanungen lagen für 1999 bei 109 Millionen DM und werden voraussichtlich weit übertroffen. Die erwartete Ertragsentwicklung wird allerdings aufgrund des Konditionsdrucks im Markt und steigenden Vertriebs- und Marketingaufwendungen nur befriedigend ausfallen.

■ BWT Umsatz- und Ertragsplus

Der konsolidierte Umsatz der BWT Best Water Technology-Gruppe stieg trotz der schwachen Investitionstätigkeit im Gewerbe- und Industriebereich im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 1999 gegenüber dem Vorjahr um 8,2 % auf 121,8 Mio. EUR. Die deutschen BWT-Gesellschaften wuchsen mit

■ Keramik Laufen AG Von Roca übernommen

Der spanische Sanitärhersteller Compañía Roca Radiadores S.A. mit Sitz in Barcelona, hat die Aktienmehrheit der Schweizer Keramik Holding AG Laufen übernommen. Roca kaufte am 28. August dem Hauptaktionär von Laufen, der Familie Gerster, 42,2 % des Kapitals und 62,7 % der Stimmen ab. Der Kaufpreis von 577 Schweizer Franken (sFr) pro Inhaberaktie entspricht einem Eigenkapitalwert der Laufen-Gruppe von 420 Millionen sFr. Nach Genehmigung durch die zuständigen Kartellbehörden wollen die Spanier die restlichen Aktien von den freien Aktionären übernehmen. Mit dieser Transaktion entsteht der weltweit zweitgrößte Anbieter für Sanitärprodukte mit Werken in 16 Ländern und einem Umsatz von 2159 Milliarden sFr.

Das 1892 gegründete Unternehmen Laufen gehört mit einem Netto-Umsatz von 712 Millionen sFr 1998 weltweit zu den führenden Herstellern für Sanitärkeramik mit beachtlicher Marktstellung in der Schweiz, Österreich, der Tschechischen Republik, Slowakei, Bulgarien, Brasilien und USA sowie Produktionsschwerpunkten in Zentral- und Osteuropa, Nord- und Südamerika. Mitte der 90er Jahre war der Konzern mit hohen dreistelligen Millionenverlusten in eine Krise geraten. Das Unternehmen konzentrierte sich daraufhin ab 1998 auf seine Kernaktivität Sanitärkeramik

und beschränkte die Fliesenproduktion regional. Maßnahmen wie der Personalabbau um 1300 auf 7650 Mitarbeiter trugen dazu bei, daß die Kapitalrentabilität im ersten Halbjahr 1999 mit einem Netto-Gewinn von 10,2 Millionen sFr gegenüber einem Verlust von 9,7 Millionen sFr im Vorjahreszeitraum verdoppelt werden konnte.

Roca wurde 1917 gegründet und ist heute eine führende Industrie-Gruppe in Spanien. Seit 1974 wird die von der Familie Roca kontrollierte Firma von einem unabhängigen Management geleitet. Nach der Konzentration auf die Kernaktivitäten ist Roca in den letzten Jahren stark gewachsen. Der Umsatz erreichte 1998 1,44 Milliarden sFr. In 10 Werken (Spanien, Portugal, China, Marokko, Türkei, Polen, Italien, Argentinien, Peru und in der Dominikanischen Republik) werden 7400 Mitarbeiter beschäftigt. Die Übernahme von Laufen ist die bislang größte Akquisition des Unternehmens. Man sieht in Produktion, Logistik, Produktentwicklung und Administration erhebliche Synergiepotentiale.

Keine Aussagen machte Roca bisher, ob der Laufen-Vertrieb in Deutschland weiterhin bei Duravit bleibt oder von der deutschen Roca GmbH übernommen wird. Ebenfalls unklar ist, was mit dem 25prozentigen Duravit-Anteil von Laufen geschieht.

+19,8 % überdurchschnittlich. Der Auftragsbestand in der BWT-Gruppe betrug per 30. Juni 69,5 Mio. EUR und lag damit um +5,1 % über dem Vergleichswert des Vorjahres. Etwa

zwei Drittel des Auftragsbestandes werden noch im laufenden Geschäftsjahr abgerechnet. Erwartungsgemäß entwickelte sich der Ertrag in den ersten sechs Monaten 1999: Der Betriebserfolg stieg auf 8,6 Mio. EUR (+4,1 %), der Jahresüberschuß wuchs um +5,5 % auf 5,6 Mio. EUR.

■ **Weishaupt** **Auslandsgeschäft** **immer wichtiger**

Einen immer größer werdenden Anteil am Erfolg der Max Weishaupt GmbH kommt den Auslandsgeschäften zu.

Im Inland mußte das Unternehmen ein Minus von 4 % verzeichnen, das im Ausland mit einem Plus von 3 % nicht ganz ausgeglichen werden konnte.

Der Konzernumsatz betrug im Jahr 1998 633 Millionen DM und liegt damit knapp unter dem bislang besten Ergebnis des Jahres 1997. Der Anteil des Auslandsgeschäfts am Gesamtumsatz lag immerhin bei 47 %. Diese Entwicklung setzt sich nach den Zahlen des 1. Halbjahres 1999 fort. In absehbarer Zeit wird mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes außerhalb Deutschlands getätigt werden.

Der Umsatzrückgang hat auch den Ertrag gedrückt. Mit rund 3 % nach Steuern ist man bei Weishaupt trotzdem zufrieden.

■ **IKK '99** **Klimabranche trifft** **sich in Essen**

Vom 7. bis 9. Oktober trifft sich in Essen die Kälte- und Klimabranche zur 20. IKK. Angemeldet sind 650 Aussteller aus 40 Ländern der Welt. Den 20 000 erwarteten Besuchern wird in dem Kernsegment der IKK, der Kältetechnik, ein Weltangebot präsentiert. Neben diesem einmaligen Spektrum wächst die IKK stetig im Segment Geräte und Systeme für die Raum- und Gebäudeklimatisierung. Dem Angebot an Raumklimageräten wie Portables, Split- und Multisplitgeräten ist auch für die SHK-Branche von Interesse. Gemessen an anderen europäischen Staaten ist Deutschland noch immer Entwicklungsland bezüglich der Anzahl installierter Klimasysteme. Im europäischen Vergleich liegen die Länder Italien und Frankreich im Hinblick auf die

jährliche Pro-Kopf-Investition für Klimatechnik vorne. Weltweit führen mit großem Abstand zu Europa Japan und die USA.

■ **Hein Gas** **BHKW in Betrieb**

Das Brennstoffzellen-Mini-Blockheizkraftwerk (BHKW) wird 38 Wohneinheiten in drei Wohngebäuden mit Wärme und Warmwasser versorgen. Die elektrische Energie wird ausschließlich für den Eigenbedarf, sowie für einige im Haus angeschlossene Verbraucher eingesetzt. Die HGC Hamburg Gas Consult GmbH, ein Tochterunternehmen von Hein Gas, paßte die Brennstoffzelle den Anforderungen des europäischen Marktes an, wobei die bestehende Erdgasinfrastruktur für den Betrieb genutzt wird. Die Brennstoffzelle ist so dimensioniert, daß sie in der Regel den Bedarf eines Einfamilienhauses abdeckt aber auch – wie in diesem Fall – die Grundlast für ein Mehrfamilienhaus liefern kann. Ihre Abmessungen (0,75 × 0,70 m, Höhe 1,60 m) entsprechen der einer Kühl-Gefrierkombination, wie man sie aus den Küchen her kennt. Sie benötigt also nur eine geringe Fläche. Ihre elektrische Leistung beträgt 3 kW, ihre thermische 8 kW. Die Spitzenlast wird in dem Mehrfamilienhaus über den vorhandenen Gas-Brennwertkessel abgedeckt.

In dem Feldversuch soll die Anlage auf die Betriebssicherheit hin geprüft, die Meßergebnisse analysiert und die Technik entsprechend optimiert werden.

■ **Fröling** **Rückrufaktion**

An den Kesselregelungen KW/KW-S aus den Jahren 1984 bis 1986 können Schmörschäden auftreten. Aus diesem Grund tauscht die Firma Fröling GmbH & Co. diesen Regelungstyp kostenlos aus. Sollte eine Heizungsbaufirma im obengenannten Zeitraum eine Regelung KW/KW-S eingebaut haben, bittet der Hersteller unter Telefon (0 22 04) 72 02 96 um Information.

■ Bau

2,1 % mehr Aufträge

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, verzeichnete das Bauhauptgewerbe (Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten) im Juni 1999 in Deutschland preisbereinigt um 2,1 % höhere Auftrags-eingänge als im Vorjahresmonat. Die Baunachfrage nahm im Hochbau um 6,6 % zu; im Tiefbau wurde eine Abnahme von 3,9 % verzeichnet. Im früheren Bundesgebiet betrug das reale Auftragsplus gegenüber Juni 1998 3,2 %. In den neuen Ländern und Berlin-Ost lag die Baunachfrage um 0,5 % unter dem Niveau des Vorjahresmonats.

■ Union Haustechnik Neues Vertriebs- konzept

Gegen steigenden Wettbewerbs- und verschärften Preisdruck sowie die Endkundenabwanderung zum Baumarkt will die Union Haustechnik mit neuen Exclusiv-Serien fürs Bad vorgehen. Der Einkaufs- und Marketingverband, dem über seine Gesellschafter GSH, Sanigro und Sanitär-Union rund 100 Großhändler mit ca. 300 Standorten angehören, entwickelte dazu drei Komplett-Badserien mit in Preis und Aussehen aufeinander abgestimmten Keramikteilen, Armaturen, Bade- und Duschwannen, Duschabtrennungen, Accessoi-

■ DVGW

Warnung vor Rohrrinnenbeschichtungen

Zum Thema Rohrsanierungen mit Rohrauskleidungen aus organischen Beschichtungstoffen erhielten wir vom DVGW-Fachausschuß Innenkorrosion folgende Meldung:

Auf dem Markt werden Systeme zur Sanierung von korrosionsgeschädigten Trinkwasserinstallationen aus feuerverzinktem Stahl und Kupfer angeboten. Diese Verfahren sind dadurch gekennzeichnet, daß nach einer Reinigung (mechanisch bzw. chemisch) eine Innenbeschichtung der Rohrleitungen mit Kunststoff aufgebracht wird. Aufgrund der im Fachausschuß „Innenkorrosion“ vorliegenden Erfahrungen werden zu diesen Verfahren folgende allgemeine Hinweise gegeben.

Das Prinzip dieses passiven Korrosionsschutzes beruht auf der räumlichen Trennung von Schutzobjekten (Innenrohrwänden) und angreifendem Medium (durchfließendes Wasser) durch Aufbringen einer Kunststoffbeschichtung. Um einen festen Verbund mit dem Untergrund zu gewährleisten, muß vor der eigentlichen Beschichtungsmaßnahme eine metallisch blanke Oberfläche erzeugt werden. Dazu müssen im gesamten In-

stallationssystem die vorhandenen Korrosionsprodukte vollständig entfernt werden. Häufig können die Korrosionsprodukte mit den angewandten Verfahren (Wasser-Sand-Spülung, Wasser-Luft-Spülung, Säurebeizung) nur unvollständig entfernt werden. Unter den nicht entfernten Korrosionsprodukten befinden sich zumeist hygroskopische Salze, die dazu führen, daß ein Transport von Wasserdampf in Form von Diffusion durch die Kunststoffbeschichtung stattfindet und zum Ablösen der Beschichtung führt. Die Wirksamkeit der Reinigungsmaßnahme ist zerstörungsfrei nicht zuverlässig überprüfbar. Von unabhängigen Instituten durchgeführte Untersuchungen an realen Installationen liegen nicht vor.

Bei Warmwasserleitungen kann eine Rohrauskleidung mit Kunststoffen selbst bei einwandfreier Ausführung nicht beständig sein. Dies ist darauf zurückzuführen, daß Wasserdampf über Diffusion durch die Kunststoffbeschichtung an die kältere Rohrwand gelangt, hier zu flüssigem Wasser kondensiert und die Haftung aufhebt. Die Enthftung führt häufig zur Blasenbildung. Die Blasen sind mit Wasser gefüllt und

heben schließlich die Beschichtung ab. Geplatzte Blasen legen zudem die eigentlich zu schützende Oberfläche in kleinen Bereichen frei, so daß dort ein konzentrierter Korrosionsangriff auftritt, der zu Lochfraß führt. Es ist zu beachten, daß das aufgebraute Kunstharz unerwünschte organische Verbindungen an das durchfließende Wasser abgeben kann. Es kann nicht bzw. nicht regelmäßig sichergestellt werden, daß nach Wiederinbetriebnahme das durchfließende Wasser in allen Bereichen der Installation und insbesondere an der Zapfstelle des Endverbrauchers den hygienischen Anforderungen des Lebensmittel-Bedarfsgegenstände-Gesetzes entspricht. Es gibt bis heute keinen Nachweis der hygienischen Unbedenklichkeit von vor Ort aufgebrauchten Kunststoffbeschichtungen. Die häufig vorgelegten Berichte beziehen sich meist auf die Prüfung von werkseitig beschichteten Prüfplatten. Die Prüfung von Beschichtungen an Probeplatten, die im Labor oder im Verarbeitungsbetrieb hergestellt wurden, ist nicht geeignet, die Praxisbedingungen der Rohrleitungssanierung zu simulieren.



Duravit, Hansgrohe, Hoesch, Duscholux, Keuco, Kermi, Ekom-Vitra und SAM fertigen die Badserie Mediano exklusiv für UHT-Großhändler

res, Badmöbeln und Badheizkörpern. Während die preisgünstige Basisserie „Topara“ für Objektausschreibungen und preissensible Endverbraucher gedacht ist, soll „Mediano“ im mittleren Preissegment private Kunden mit Design-, bzw. Komfort-Anspruch und gehobenem Qualitätsempfinden ansprechen. Premiano, das Luxusangebot für

anspruchsvolle private Endverbraucher mit einem Sinn für das Besondere, soll diesen beiden ab sofort erhältlichen Serien im Herbst 2000 folgen. Im Gegensatz zu bisher bekannten Handelsmarken werden die Produkte jedoch allesamt von Markenh Herstellern der Branche gefertigt und auch mit deren guten Namen beworben. Auf Industrie-seite sind die Unternehmen Abuplast, Duravit, Duscholux, Ekom-Vitra, Hansgrohe, Hoesch, Kermi, Keuco, Kludi, MIE, SAM und Sanipa mit von der Partie.

■ Keuco

Verkaufshilfe für das Objektgeschäft

Zur verkaufsfördernden Präsentation der neuen Objektserie „Plan“ in den Ausstellungen des Sanitärfachhandels bietet Keuco ein attraktives Display an. Das neue Produktdisplay „Plan“ ist wahlweise als Stand- oder Wandmodell verfügbar.

Die rechteckige, schwarze Präsentationswand (2 m hoch, 1 m breit) demonstriert alle wichtigen Elemente des 20 Artikel umfassenden Programms und ihre funktionalen Besonderheiten. Das „Plan“-Produktdisplay (inkl. genannter Bestückung) kann zum Preis von 395 DM (verchromt) bzw. für 675 DM (Edelstahl) zzgl. MwSt. angefordert werden bei: Keuco GmbH & Co. KG, Abt. Verkaufsförderung, Postfach 13 65, 58653 Hemer.



Verkaufshilfe für die Ankerbelung des Objektgeschäfts im Bereich öffentlicher und gewerblicher Sanitäräume

■ Gasinstallation Aufweichung des Regelwerkes?

Die bestehenden europäischen und damit auch die deutschen Regelwerke erlauben die Aufstellung und Erstinbetriebnahme eines Gerätes ausschließlich durch den autorisierten Fachmann – in Deutschland durch das Vertragsinstallationsunternehmen. Diese Festsetzung begründet sich in Sicherheitserwägungen: Gasinstallationen sollen sicher sein und bleiben.

Für gasbetriebene Haushaltskleingeräte (Gas-Wäschetrockner, Gasherd) gilt diese Forderung nun nicht mehr. Diese Geräte dürfen auch durch den Händler, den Küchenbauer oder den Gaskunden selbst installiert werden. Voraussetzungen dafür sind:

● Durch ein Vertragsinstallationsunternehmen ist eine Si-

cherheits-Gassteckdose installiert worden.

● Das Gasgerät muß eine CE-Zertifizierung aufweisen und die besondere Eignung des Gerätes für die Montage durch Laien muß durch das DVGW-Qualitätszeichen dokumentiert sein.

● Es muß eine zusätzliche Kundeninformation aufgrund der geänderten Gasgeräteeingangssituation in der Aufstell- und Bedienungsanleitung vorhanden sein.

● Diese Geräte dürfen nur mit am Gerät vormontierter Sicherheits-Gasschlauchleitung an den Kunden weitergegeben werden. Die neuerschienene VP 618 (vorläufige Prüfgrundlage) „Sicherheits-Gasschlauchleitungen mit Nippelverbindungen“ (November 1998) bereitet den Weg für die breite Anwendung dieser vereinfachten Aufstellung.

Dies VP beinhaltet zum einen ein neues Verbindungsteil zur

werksseitigen Montage an einem Gasgerät und andererseits die vereinfachte Befestigung der Schlauchgasleitung am Gasgerät durch einen Nippel, der mittels eines Überwurfs gesichert ist. Dadurch soll eine dichte und sichere Verbindung zwischen Gasgerät und Schlauchleitung – ohne Fachfertigkeiten – hergestellt werden können.

Einige Fragen bleiben bei dieser Regeländerung aber offen:

1. Verwunderlich ist, daß es jetzt in der Gasinstallation Verbindungsarten gibt, die per Definition dicht sind. Dem Laien kann eine Prüfung der Verbindungsstellen auf Gasdichtheit nicht abverlangt werden. Ferner kann nicht vorausgesetzt werden, daß ein Nicht-Fachmann einen defekten oder fehlenden O-Ring erkennt.

2. Die Do-it-yourself-Installation ist ausschließlich für Gasgeräte mit DVGW-Qualitätszeichen gestattet. Wer soll denn kontrollieren, ob ein Endkunde nicht ein anderes Gerät zur Selbstmontage verkauft bekommt? Fraglich bleibt außerdem, wie lange eine solche Beinträchtigung des Marktes überhaupt Bestand hat.

3. Wie soll ein Kunde entscheiden, ob sein Gasgerät überhaupt für die Installation in Deutschland zugelassen ist? Und wie kann er, z. B. bei Gasgeräten ohne Flammenüberwachung wissen, daß er zusätzliche Sicherheitseinrichtungen benötigt.

4. Für Gasgeräte der Art A gibt es Aufstellbedingungen. Wer soll die Einhaltung dieser Aufstellbedingungen kontrollieren? Die Gefahr der Aufweichung des Regelwerkes liegt sehr nahe, wenn für einzelne Produkte Ausnahmeregelungen geschaffen werden.

■ RAL Gütezeichen Whirlwanne

Das RAL Gütezeichen Whirlwanne ist seit kurzem beim Deutschen Patent- und Markenamt registriert. Damit ist das Qualitätssiegel mindestens zehn Jahre lang geschützt. Die Gütegemeinschaft setzt alles daran,



mit dem Markenzeichen eine zuverlässige Orientierungshilfe zu schaffen. Um Mißbrauch und Plagiate zu verhindern, wurde das Gütesiegel Anfang des Jahres zur Registrierung angemeldet, zwei Monate später lag die offizielle Urkunde vor. Die acht deutschen Hersteller haben sich zu einer kontinuierlichen, mehrstufigen Überwachung ihrer Produkte verpflichtet.

■ IBP Förderprogramm pro SHK

Rund zwei Drittel der über 55 000 zumeist mittelständischen deutschen Betriebe der Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik-Handwerk müssen sich in den kommenden fünf Jahren mit der Regelung der betrieblichen Nachfolge auseinandersetzen. Um deren Fortbestand und die Arbeitsplätze von ca. 330 000 dort beschäftigten Mitarbeiter zu sichern, hat der Zentralverband Sanitär Heizung Klima in Zusammenarbeit mit dem Traditionsunternehmen IBP das Förderprogramm pro SHK ins Leben gerufen. Damit will man zukunftsorientierte Betriebskonzepte finanziell und fachlich unterstützen. Zur Ausarbeitung eines individuellen Konzeptes liegt jetzt für die interessierten Betriebe eine Broschüre vor. Diesen Leitfaden, der gleichzeitig auch eine konzeptionelle Anleitung zur Betriebsnachfolge darstellt, gibt es bei IBP unter Telefon (06 41) 70 07-0 kostenlos. Bewerbungsschluß und Termin für die Abgabe des Nachfolgekonzeptes, das unter der Fachaufsicht des ZVSHK geprüft wird, ist der 15. Oktober 1999.

■ **Keramag Wasserspar-Kalkulator für 4,5-l-WC**

Deutschland ist im weltweiten Vergleich der Wasserpreise eindeutiger Spitzenreiter. Allein zwischen 1992 und 1999 ist der Durchschnittspreis pro Kubikmeter Frischwasser um 41 % auf 3,26 DM gestiegen. Von den 128 l Trinkwasser, die jeder Bundesbürger tagtäglich verbraucht, entfallen 35 l auf die Toilettenspülung. So bezahlte man 1997 in Niedersachsen beispielsweise 7,08 DM pro m³ Wasser, während in Mecklenburg-Vorpommern 9,88 DM pro m³ anfielen. Experten erwarten, daß die Preise weiter steigen werden. Dies gilt vor allem für die neuen Bundesländer, wo nur ca. 70 % der Haushalte an Kläranlagen angeschlossen sind. In den alten Bundesländern stehen dagegen gewaltige Investitionen zur Sanierung der bestehenden

Netze an, deren Kosten an die Verbraucher weitergegeben werden. Um die Einsparpotentiale bei Toilettenspülungen anschaulich zu verdeutlichen, hat Keramag jetzt ein Kalkulationsprogramm auf Diskette herausgegeben. Anhand von Beispielrechnungen kann so nachgewiesen werden, welche Wassermengen und Kosten sich mit den innovativen WCs der neuen Bad-Serie „Renova Nr. 1 Plus“, die nur noch 4,5 l pro Spülung benötigen, einsparen lassen. Als Vergleichswerte dienen herkömmliche Toilettenspülungen mit 6 l bzw. 9 l Verbrauch. Bei den Berechnungen können öffentliche und gewerbliche Gebäude, Hotels und Privathaushalte berücksichtigt werden. Mit der Software läßt sich beispielsweise nachweisen, daß die Amortisationszeit für die neuen WCs in einem 20 Zimmer-Hotel bei einem angenommenen Preis für Frisch- und Abwasser

von 7 DM nur ca. 17 Monate beträgt. Legt man einen Wasserpreis von 10 DM zugrunde, so rentieren sich die Investitionen schon in 12 Monaten.

■ **Paradigma Auf der Schokoladen- seite**

Zusammen mit einer Gruppe energie- und umweltpolitisch engagierter Menschen wurde vor einem Jahrzehnt die Ritter Energie- und Umwelttechnik GmbH

& Co. KG von den Eignern der Alfred Ritter Schokoladenfabrik (Ritter Sport) gegründet. Die positive Entwicklung wurde bei einem Jubiläumsevent am 11. August, dem Tag der Sonnenfinsternis gefeiert.

Mit Stolz war davon die Rede, daß der Umsatz seit einigen Jahren, quasi mit der Etablierung von Unternehmen jährlich im zweistelligen Prozentbereich steigt. Das nicht zuletzt durch das Engagement und den Ideenreichtum von 68 Mitarbeitern in Karlsbad und 40 Handelsvertre-



**Feierten 10 Jahre
Paradigma:
Geschäftsführer
Klaus Taafel, Hobby-
theater-Moderator
Jean Pütz und
Marketing-Leiter
Wendelin Heinzel-
mann**

tern, die den Kontakt mit dem installierenden Handwerk halten.

Beim Jubiläumsfest, zu dem sich über tausend Paradigma-Freunde in Langensteinbach einfanden, gab es insgesamt acht Workshops. Franz Alt sprach über „Vertrauen in die Schöpfung“ und Jean Pütz ließ die Festgemeinde die Hobbythek-Atmosphäre schnuppern.

■ FBR

Regenwassernutzung in Europa

Die Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e.V. hatte im Vorfeld ihrer diesjährigen Mitgliederversammlung zu einem ersten Europa-Treffen eingeladen. 30 Teilnehmer aus acht europäischen Ländern kamen nach Darmstadt. Während in Deutschland die Betriebs- und Regenwassernutzung aus der modernen Haustechnik nicht mehr wegzudenken ist, bremsen mangelnde Akzeptanz und fehlendes Fachwissen der zuständigen Behörden in den europäischen Nachbarländern das Entwicklungspotential. Dies wurde von fast allen Teilnehmern der fbr-Veranstaltung bestätigt.

Nach den Vorträgen zur Marktentwicklung in Europa wurde in der anschließenden Diskussion über ländertypische Gegebenheiten der Regenwassernutzung und über zukünftigen Transfer diskutiert. Abschließend waren sich die Teilnehmerinnen darin einig, daß mehr Einfluß auf die europäische Gesetzgebung zu nehmen ist. Die Regenwassernutzung ist als notwendige Maßnahme zu etablieren. Initiativen zur Betriebs- und Regenwassernutzung in Europa sollen an die fbr weitergeleitet werden.

■ Vogelsang

Klimatechnik GmbH gegründet

Das Bochumer Unternehmen Vogelsang ist seit 28 Jahren Vertriebspartner für Panasonic Klimageräte in Nordrhein-Westfalen. In diesem Jahr ist nun auch das Verkaufsgebiet Bayern hinzugekommen. Im Laufe des Jahres 1999 wird der Bereich Klimatechnik eine eigenständige Gesellschaft, die Bestandteil der Vogelsang Gruppe ist. Die Vogelsang Klimatechnik GmbH bietet Lösungen für die Klimatisierung von Einzelräumen, wie z. B. EDV- und Laborräumen, Büroräumen, Ladenlokalen oder Restaurants, bis hin zu Großprojekten wie Büroetagen oder Fertigungs- und Montagehallen. Darüber hinaus bietet Vogelsang Klimatechnik GmbH eine umfangreiche Beratung bei Auslegung der Geräte und Anlagen sowie technische Unterstützung im After-Sales-Bereich.

■ VDI

Sanitär-Fachausschuß lädt zur Mitarbeit ein

Der Fachausschuß Sanitärtechnik der VDI-Gesellschaft Technische Gebäudeausrüstung (VDI-TGA) hat unter der Federführung von Prof. Usemann, Universität Kaiserslautern, erste Arbeitsergebnisse vorgelegt. In nächster Zeit sollen sich Ausschüsse mit folgenden Themen zur Erarbeitung von VDI-Richtlinien befassen:

- Sanierung von Sanitärleitungen – Trinkwasser
 - Hochwasserangepaßter Schutz der Gebäudetechnik
 - Solare Trinkwassererwärmung – Wohnungsbau
 - Trinkwassererwärmungsanlagen – Planungs- und Ausführungshinweise, Bemessung
- Anfragen zur Mitarbeit und fachliche Anregungen zum Fachausschuß Sanitärtechnik an die VDI-TGA, Postfach 10 11 39, 40002 Düsseldorf, Tel. (02 11) 6 21 42 51, eMail: tga@vdi.de.