

■ Kludi

Neuer Marketing- und Vertriebschef

Nachdem sich Kludi überraschend von Wolfgang Semnet getrennt hat (SBZ 18/99), steht jetzt sein Nachfolger fest: Neuer Geschäftsleiter Marketing und Vertrieb beim drittgrößten deutschen Armaturenhersteller wird der Betriebswirt Erich Fuhrer (44). Fuhrer, der auf eine langjährige Tätigkeit bei Duravit zurückblicken kann, fängt am 1. Januar 2000 bei Kludi an. Zum selben Zeitpunkt tritt René Müller seine Nachfolge als Leiter Vertrieb und Logistik bei den Hornbergern an. Der 35jährige ist seit rund 10 Jahren bei Duravit und derzeit als regionaler Verkaufsleiter für Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen sowie im Key-Account tätig.

■ Friatec

Vorstandserweiterung und Führungswechsel

Auf Wunsch von Alleinvertorstand Prof. Dr. Friedrich Reutner bestellte der Aufsichtsrat der Friatec AG, Mannheim, Dr. Andrea Catanzano mit Wirkung vom 2. September 1999 zum weiteren Vorstand der Gesellschaft. Catanzano hatte sich schon seit Ende 1998 in Abstimmung mit Reutner in die verschiedenen Gebiete eingearbeitet. Ab 1. Januar 2000 wird unter dem Vorsitz von Catanzano der Vorstand um die bisherigen Generalbevollmächtigten Hugo Flühr, Dr. Andreas Krüger und Georg-Konrad Schmitz erweitert. Reutner selbst wird auf eigenen Wunsch am 31. Dezember 1999 ausscheiden. Er war 1976 in den Vorstand eingetreten und seit Januar 1983 Alleinvertorstand der damaligen Friedrichsfeld GmbH. Das Unternehmen wurde in dieser Zeit aus der Verlustzone her-



Prof. Friedrich Reutner

ausgeführt und durch die Aufnahme neuer Produkte und Geschäftsfelder sowie eine zunehmende Internationalisierung völlig umstrukturiert. Aus den ursprünglich zwei Gesellschaften entstand eine Gruppe, die in der Spitze bis zu 42 Unternehmen umfaßte. Der Personalbestand wurde nach der Sanierung in der Gruppe verdreifacht. Das Unternehmen erzielt seit 1982 nachhaltig hohe Gewinne.

■ Duravit

Laufen-Verkauf an Roca

Nach dem Verkauf von Laufen an Roca (SBZ 18/99) mehrten sich die Fragen, was mit dem Anteil von 25 % plus eine Aktie geschieht, den Laufen an Duravit hält. Jetzt bezog Duravit erstmals offiziell Stellung dazu. Angesichts dessen, daß der Vertrag mit Laufen unverändert gilt, will die Familie Greinert als Duravit-Hauptaktionär die mit Laufen begonnene strategische Allianz fortsetzen. Man verspricht sich daraus in einigen Geschäftsfeldern wertvolle Synergien für alle drei Unternehmen. Um ein unabhängiges Duravit zu erhalten, steht für die Familie Greinert aber fest, daß es sich nur um eine Fortsetzung der Beteiligung in der bisherigen Größenordnung handeln kann. Roca hüllt sich zu diesem Thema weiterhin in Schweigen. Zwar hat Laufen noch eine Option auf die Übernahme weiterer

Duravit-Anteile, ob man diese aber einlöst, steht laut dem Geschäftsführer der deutschen Roca, Rainer Braun, noch in den Sternen. Solange die Übernahme von Laufen noch nicht ganz verarbeitet sei, werde hier keine Entscheidung fallen. Bis dahin soll sich auch im deutschen Vertrieb von Roca und Laufen nichts ändern.

■ Altenberg Zink Pleyer im Vorstand

Nach sechs Jahren als Geschäftsführer der Altenberg Zink GmbH ist Ernst J. Pleyer zum 1. 9. 1999 in den Vorstand der Muttergesellschaft Union Minière berufen worden. Er übernimmt die Geschäftsführung der Geschäftseinheit Hochbau mit Sitz in Frankreich. Pleyer hat insbesondere die Verantwortung für alle Produkte unter dem Markennamen VM ZINC (bis Ende 1999 in



Deutschland noch bekannt unter Altenberg Zink). Er bleibt bis auf weiteres auch Geschäftsführer der Altenberg Zink GmbH.

■ Vaillant Wechsel in der Geschäftsführung

Dr. Bernhard Reutersberg, für Vertrieb und Marketing verantwortlicher stellvertretender Geschäftsführer der Vaillant GmbH u. Co., Remscheid, wird das

Unternehmen im freundschaftlichen Einvernehmen verlassen, wie es in einer Pressemitteilung hieß. Bis zum Amtsantritt seines Nachfolgers spätestens Anfang Januar 2000 werde Manfred Ahle, Geschäftsführer Entwicklung, Produkte und Produktion, den Bereich Vertrieb/Marketing in Personalunion übernehmen.

■ Hansgrohe Jetzt Aktiengesellschaft

Mit der Handelsregistereintragung beim Amtsgericht Rottweil rückwirkend zum 1. 1. 1999 ist die Änderung der Rechtsform von Hansgrohe vollzogen. Die bisherige Hans Grohe GmbH & Co. KG firmiert jetzt als Hansgrohe Aktiengesellschaft mit Firmensitz in Schiltach/Schwarzwald. Der Aufsichtsrat unter Vorsitz von Klaus Boch bestellte Klaus Grohe (Vorsitzender), Siegfried Gänßlen (Finanzen/stellvertretender Vorsitzender), Karl-Heinz Hammann (Technik) und Otto Schinle (Marketing) zu Vorstandsmitgliedern. Zur Unterscheidung von der in Hemer/Westfalen ansässigen (Friedrich) Grohe AG wurde die Änderung der Rechtsform dazu benutzt, den marktgängigen Firmennamen Hansgrohe auch juristisch einzuführen. Die Hansgrohe AG soll zunächst als Familien-Aktiengesellschaft agieren. Mittelfristig ist der Gang an die Börse beabsichtigt.

■ Waterkotte Wärmepumpen für die Niederlande

Waterkotte, Anbieter von Hauswärmepumpen in Deutschland, hat einen Vertrag mit dem niederländischen Handelsunternehmen Nathan B.V. für den Exklusivvertrieb seiner Produkte in den Benelux-Ländern geschlossen. Bei einem Handelsumsatz von über 100 Mio. holl. Gulden pro Jahr beschäftigt Nathan 21 Mitarbeiter, davon 8 Ingenieure für die Beratung und Planungs-

hilfe. Laut Geschäftsführer Loet Nathan „nimmt die Wärmepumpe derzeit in Holland den zweiten Anlauf, nachdem in den 70er Jahren viele unausgereifte Systeme ohne Serviceangebot verkauft wurden“.

■ BHKS

Positives Ergebnis für Ost-Unternehmen

Die Ergebnisse der Kostenuntersuchung des BHKS zeigen für das Geschäftsjahr 1998 sowohl in West- als auch erstmals seit fünf Jahren in Ostdeutschland einen positiven Trend. Das Jahresergebnis in Prozent der Jahresleistung hat sich in Westdeutschland auf + 2,3 % erhöht (1997: + 2,0 %). In Ostdeutschland war der Aufwärtstrend 1998 deutlich zu spüren. Hier ist ein

Zuwachs gegenüber dem Jahr 1997 von immerhin 2 Prozentpunkten zu verzeichnen. Erstmals seit fünf Jahren sind die ostdeutschen Unternehmen im Geschäftsjahr 1998 aus der Verlustzone herausgetreten. Konkret hat sich das Jahresergebnis in Prozent der Jahresleistung in Ostdeutschland 1998 auf + 1,1 % erhöht (1997: -0,9 %).

■ Hansa

Umsatzsteigerung

Wolfram Göhring, Vorstandsvorsitzender der Hansa Metallwerke AG, bezeichnete anlässlich der Hauptversammlung die Entwicklung des Unternehmens im Geschäftsjahr 1998 als zufriedenstellend. Trotz der schlechten Marktbedingungen, verursacht durch die anhaltende

schwache Baukonjunktur, durch Kaufzurückhaltung und einen stärker werdenden Preis- und Verdrängungswettbewerb, hätte der Umsatz um 9,5 % auf 403 Mio. DM gesteigert werden können. Dies sei laut Göhring – angesichts des Rückgangs des gesamten Sanitärarmaturenmarktes – ein beachtliches Resultat. Mit der Ertragslage ist das Unternehmen hingegen nicht zufrieden. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist gegenüber 1997 um 7,5 Mio. DM auf 16,4 Mio. DM zurückgegangen. Dies sei vor allem auf eine Veränderung innerhalb des Produktmixes zurückzuführen. Am Markt zeigt sich eine deutliche Polarisierung zwischen Produkten des unteren Preissegmentes und hochwertiger Markenware. Hansa sieht seine Stärke im mittleren Preissegment.

Das Unternehmen will in der Zukunft durch verstärkte Innovationen und Designorientierung ihre bisherige Position weiter ausbauen. Die Entwicklung des Konzerns, zu dem die KWC AG, Unterkulm (Schweiz), die Rokal Armaturen GmbH, Nettetel, sowie die Vertriebstöchter im Ausland gehören, ist ebenfalls positiv. Der Konzern-Umsatz konnte um 5,5 % (30 Mio. DM) auf 571 Mio. DM gesteigert werden. Durch Produktinnovationen sowie durch eine Exportoffensive in Übersee und Fernost mit speziell für diese Märkte entwickelten Produkten sollen Marktanteile hinzugewonnen werden. Durch diese Maßnahmen ist Wolfram Göhring zuversichtlich, den Umsatz 1999 auf Vorjahresniveau halten zu können und die Ertragslage zu stabilisieren.



Leonore Sulzberger †

Unsere geschäftsführende Gesellschafterin, Frau Leonore Sulzberger, ist am 20. August 1999 unerwartet in aller Stille verstorben. Tief betroffen nehmen wir Abschied von der Verlegerin der ersten Stunde, die seit dem Jahr 1945 die Entwicklung des Gentner Verlags mit geprägt hat. Sie schrieb als eine der ersten Lizenz-Inhaberinnen in Stuttgart nach dem Zweiten Weltkrieg ein Stück deutsche Pressegeschichte. Die „Schwäbische Illustrierte“ und später die „Deutsche

Illustrierte“ wurden von ihr mit gegründet. Danach folgte der Aufbau des Fachverlages mit zahlreichen technischen und medizinischen Zeitschriften, die bis zum heutigen Tag marktführende Positionen besetzen. Frau Sulzberger hat die Expansionsstufen des Verlags über Jahrzehnte begleitet und zur Internationalisierung unseres Unternehmens maßgeblich beigetragen. Ihr ist es mit zu verdanken, daß der Gentner Verlag bis heute seine unternehmerische Eigenständigkeit bewahrt hat. Traditionsbewußtsein und Modernität kennzeichnen das von ihr mitgeprägte Bild des Verlages, dem sich seine Mitarbeiter, Herausgeber, Schriftleiter und Autoren in enger, freundschaftlicher Weise verbunden fühlen. Wir verdanken Frau Sulzberger unendlich viel und trauern mit ihrer Familie. Sie wird uns unvergessen bleiben.

Gesellschafter und Mitarbeiter im Gentner Verlag Stuttgart

■ Oras Beteiligung an Asko aufgestockt

Die Oras AG hat 6 000 000 Aktien von Asko OYJ übernommen. Der Kapital- und Stimmanteil beträgt nun 15,5 %. Die Übernahme ist Teil einer Vereinbarung, nach der die finnische Gesellschaft Fortum ihre gesamten Anteile an der Asko OYJ abgetreten hat. Laut Pekka Paasikivi, Präsident und CEO von Oras, war die Investition in Asko schon seit geraumer Zeit in Erwägung gezogen worden, da Oras und Uponor (ein Mitgliedsunternehmen der Asko-Gruppe) beide aktiv in den Bereichen des Gebäudemanagement und der Kontrollsysteme sind. Bereiche, deren Geschäftsfelder sich zu immer stärker werdenden, anpassungsfähigen Systemeinheiten bewegen. Nach Aussage von Jarmo Ryttilahti, Präsident und CCO von Asko (firmiert zum Jahreswechsel in Uponor um) ist es für ASO vorteilhaft, durch diesen Abschluß ein erfolgreiches Industrieunternehmen als bedeutenden Aktionär zu gewinnen, ein Unternehmen mit Erfahrung und Knowhow im selben Geschäftsbereich. Oras entwickelt, produziert und vermarktet Wassersysteme und verwandte Komponenten (Armaturen und Ventile).

Der konsolidierte Nettoumsatz in 1998 betrug FIM 668 Mio. bei einer Mitarbeiterzahl von 1342. Die Auslandsaktivitäten trugen fast 60 % zum Umsatz bei. Die Vergleichszahlen von Asko OYJ lauten: Nettoumsatz FIM 6930 Mio., 6756 Mitarbeiter und Auslandsumsatzanteil 70 %.

■ Korsing Hausmesse

„Mit neuen Ideen ins Jahr 2000“ – unter diesem Motto fand am 4./5. September 1999 die 13. Hausmesse der Firma Dr. Korsing auf dem Firmengelände in Köln statt. Deutlich mehr als 4000 Fachbesucher, darunter viele Obermeister und Mitglieder von Innungsvorständen, nutzten diese Gelegenheit, sich fachlich zu informieren. Auf einer Gesamtfläche von mehr als 5000 m² zeigten rund 150 Hersteller der Branche ihre Neuheiten aus den Bereichen Sanitär, Heizung, Wassertechnik, Schweißtechnik, Werkzeuge, Arbeitsschutz und Küchen. Einer der Höhepunkte dieser Messe war die offizielle Eröffnung des „House of Villeroy & Boch“ innerhalb der Korsing Sanitär- ausstellung durch Luitwin Gisbert von Boch, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender von V & B.



Eröffnung des „House of Villeroy & Boch“ auf der Korsing Hausmesse 1999 (v. l.): Christian Sebold, Winfried Neukirch (V & B), Michael Oreskowitz (Geschäftsleitung Korsing) und Luitwin Gisbert v. Boch (V & B)

■ Geheiratet Aus Haas wird Kühnle

„Redaktion SBZ – Haas – Guten Morgen“, so meldete sich bisher unsere Redaktionsassistentin am Telefon. Damit ist es nun ein für allemal vorbei. Unsere Kollegin, die sich mittlerweile zur SHK-Fachfrau weitergebildet hat und als Zentrum und Seele der Redaktion fungiert, ist nun verheiratet. Obwohl sie von nun an nur noch einem Mann treu sein will, werden auch die anderen Herren der Schöpfung unter (07 11) 6 36 72-43 weiterhin freundlich begrüßt: „Redaktion SBZ – Sandra Kühnle – Guten Morgen . . .“



Frisch vermählt „in“ zünftiger Sitzgarnitur: Sandra und Rainer Kühnle

■ American Dream Handwerksmeister gesucht

Die Winkler Technik ist Marktführer in den USA und Kanada für Befestigungsmittel aller Art bei Heiz- und Hausinstallationsystemen sowie Fußbodenheizungen. Durch die guten Kontakte des Inhabers Dr. Wolfram Winkler in den USA möchte er einer interessierten Person helfen, sich dort fachgemäß zu etablieren. Ein kleiner Großhändler im Staat Connecticut (Neuengland-Staat an der Ostküste, also sozusagen in Tuchfühlung zu New York) bietet einem Deutschen die Möglichkeit, zunächst in diesem Unternehmen auf dem Heizungs- und Sanitärsektor zu arbeiten und auch seine deut-

schen Erfahrungen einzubringen. Später hilft diese Firma der entsprechenden Person, sich in Amerika mit einer eigenen Heizungs- und Sanitärfirma selbstständig zu machen.

Geeignet sind männliche Bewerber bis ca. 40 Jahre, mit oder ohne Familie und mit ordentlichen Englischkenntnissen. Absolute Voraussetzung sind jedoch Kenntnisse im Sanitär- und Heizungsfach, praktisch wie auch theoretisch, und gute Kenntnisse über die Fußbodenheizung. Die Stadt, in der der Großhändler ansässig ist, heißt Northford und liegt etwa 1,5 Autostunden nördlich von New York und nur wenige Kilometer vom Meer entfernt.

Interessenten sollen sich schriftlich bei Dr. Winkler in 88662 Überlingen, Waldhornstraße 12, Telefon (0 75 51) 44 44, Telefax 91 88 88, melden und die Bewerbungsunterlagen mit Lichtbild in englischer Sprache beifügen.

■ Mepa Goldener Chip

Seit über zehn Jahren führt die Mepa-Pauli und Menden die Treueaktion „Chip-Sammel Spaß“ durch: Durch das Sammeln und Eintauschen von ein bis vier Wertchips, die 15 gängigen Produkten aus dem Bereich Wanneneinbautechnik beigelegt werden, können sich die Inhaber und Mitarbeiter von Sanitär-Installationsbetrieben attraktive Präsente sichern. Insgesamt wurden seit dem Start laut Mepa weit über zwei Millionen Chips eingetauscht. In einer sechsmonatigen Sonderaktion „Auf der Suche nach dem Goldenen Chip“ soll die Sammelleidenschaft gesteigert werden. Statt einfacher grüner Chips kann der Installateur mit etwas Glück auch goldfarbene Chips im Gegenwert von je 20 grünen Chips in der Produktverpackung finden. Damit kann er nicht nur dem gewünschten Präsent erheblich schneller näher kommen, sondern hat zwischen Oktober 1999 und März 2000 im Rahmen monatlicher Sonderauslosungen zusätzlich die Chance auf einen von je zehn Preisen. Auch danach behalten die „Goldenen Chips“ ihren höheren Tauschwert im Rahmen der normalen Treueaktion.

■ Hansa GGT- und TÜV-Prüfsiegel

Mit dem gemeinsamen Gütesiegel „Komfort & Qualität“ zeichnen TÜV Rheinland Product Safety GmbH (TRPS) und die Gesellschaft für Gerontotechnik (GGT), Iserlohn, die Produkte aus, die sich als besonders bedienungsfreundlich erweisen. Die Hansa Metallwerke AG,

Mitglied im Initiativkreis „Vitalis Bad“, ließ sieben ihrer Produkte von der GGT und vom TRPS prüfen. Alle Armaturen werden im Wohnlabor unter alltäglichen Einsatzbedingungen getestet. Besonderes Augenmerk liegt auf der für bestimmte Personengruppen mit Bewegungseinschränkungen einfachen Bedienung. Die Aspekte von Komfort und Sicherheit der Armaturen sind ebenfalls wichtige Prüfkriterien. Auch Design, Reinigung und für die Planungssicherheit wichtige Argumente der Geräuschklassen und -Entwicklung schließt das Prüfzeichen mit ein. Parallel zu den Praxistests wird durch einen von der GGT und TRPS beauftrag-



ten unabhängigen Sachverständigen die Ergonomie der Armatur getestet und bewertet. Für die Einsatzgebiete in öffentlichen Einrichtungen oder auch im Privatbereich wichtige Testkriterien.

■ Intewa GS-Zeichen

Die Intewa GmbH, ein Unternehmen in der Regenwasserbranche, hat die Prüfung zum Erlangen des GS-Zeichens durch-

führen lassen. Geprüft wurden die beiden zentralen Produkte Rainmaster E und Rainmaster Favorit sowie deren Fertigung. Auch die Prüfungen und Überwachungen nach den Richtlinien der DVGW-Zertifizierungsstelle sind inzwischen erfolgt.

■ Gesetz Stets die Nennweite angeben

Das Gesetz über Einheiten im Meßwesen legt fest, welche gesetzlichen Einheiten benutzt werden müssen. Die zusätzliche Verwendung von bisher üblichen Bezeichnungen, wie Zoll, ist bis zum 31. Dezember 1999

Aus den Händen von Klaus Schipper vom TÜV Rheinland (links) nimmt Dr. Johannes Haupt, Hansa-Vorstandsmitglied, die Zertifizierungs-Urkunde entgegen

gestattet, wenn die Angabe in der gesetzlichen Einheit hervorgehoben wird. Wird dagegen die nicht mehr zulässige Einheit allein verwendet, so ist dies ein Verstoß gegen die Bestimmungen des Gesetzes über Einheiten im Meßwesen und somit dann im Sinne des UWG wettbewerbswidrig, wenn damit ein sachlich ungerechtfertigter Wettbewerbsvorsprung erstrebt wird.

„Abmahnvereine“ gehen aus Kenntnis der Sachlage dazu über, die Verwendung von

Zolleinheiten abzumahnern. Um Unterlassungserklärungen – die mit Gebühren von 230 bis 290,- DM beaufschlagt werden – zu entgehen, sollte die in DIN 2402 „Rohrleitungen – Nennweiten“ festgelegte Größenbezeichnung verwendet werden. Danach ist die Nennwerte „DN“ eine Kenngröße, die bei Rohrleitungssystemen als kennzeichnendes Merkmal für Rohre, Rohrverbindungen, Formstücke und Armaturen benutzt wird. Die Nennweiten entsprechen annähernd den lichten Durchmesser in mm der Rohrleitungsteile. Die Zoll-Bezeichnung kann weiterhin in Klammern (1") dahinter gesetzt werden.

■ Möck Planerkongresse

Die Reihe der Möck Planerkongresse wird weiter fortgesetzt. Ziel ist, durch das Referat von Manfred Lippe zum Thema fachgerechte Deckendurchdringungen – unter Berücksichtigung von Brand-, Schall- und Wärmeschutz – die Vorgaben der Länderverordnungen zu beleuchten. Im zweiten Teil werden Lösungen in Form von Produkten durch den Produktmanager von Möck, Heinrich Betz, vorgestellt.

21. 10. 99 Stuttgart: Planerkongreß im SI-Centrum in Stuttgart mit anschließender technischer Vorführung und Bühnenscheck des Musicals Miss Saigon

4. 11. 99 Leipzig: im Globana Trade Center mit VIP-Nachführung (inkl. Besuch der Hauptfeuerwache etc.) im Leipziger Flughafen

2. 12. 99 München: im Olympic Spirit Center mit anschließendem Besuch im interaktiven Erlebniscenter

Zielgruppe: Planer, Ingenieure und Architekten der Haus- und Gebäudetechnik

Weitere Informationen erhalten Interessenten unter der Möck-Hotline (0 70 71) 1 59 61 10, Stichwort Planerkongreß.

■ Solvis

Vom Niedrigenergie- zum Passivhaus

Zu Foren zum Thema Energiemanagement lädt die Zukunftsinitiative Haustechnik (ZIV) ein. Die Tagungen mit dem Titel „Vom Niedrigenergiehaus zum Passivhaus – integrierte Planung für optimales Wasser- und Energiemanagement“ bieten allen Gebäudeplanern und Hausbauern aktuelle Informationen zu den Themen Energiesparen und Energierückgewinnung. Partner der ZIV sind die Firmen Solvis Energiesysteme

■ Joco

Workshop Fußboden- konstruktion

Bei Fußbodenkonstruktionen mit und ohne Fußbodenheizung sind mangelnde Informationen die Ursache für die Probleme in der Praxis vor Ort und immer ein oft täglich heißes Thema. Und das nicht selten bis lange nach Fertigstellung und bei der Mängelbeseitigung, die jeden kalkulatorischen Gewinn schwinden läßt. Kenntnisse in den Schnittstellen und der dialog der Gewerke mit den Planern sind verbesserungswürdig. Maxit-Estriche, Heidelberger Dämmsysteme und Joco greifen die Lösung von zwei Seiten an.

In den Kompaktworkshops „Drunter und Drauf“ werden zum einen das Erfahrungspotential der Teilnehmer mit dem Expertenwissen ergänzt. Zum anderen werden die Workshops



Aufklärungsbedarf besteht nach wie vor beim Thema Fußbodenkonstruktion in Verbindung mit Fußbodenheizung

me (Braunschweig), INTEWA und Fresh Lüftungssysteme. Die Veranstaltungen mit Referenten aus Industrie und Forschung warten unter anderem mit Beiträgen über die geplante Energieeinsparverordnung 2000, aktuelle Tendenzen in der Energierückgewinnung und Regenwassernutzung auf.

Die Tagungen finden am 26. Oktober 1999 im Deutschen Architektur Zentrum in Berlin und am 16. November im Radisson SAS-Hotel Hamburg statt. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Anmeldungen: Solvis Energiesysteme, Brigitte Rother, 38122 Braunschweig, Telefax (05 21) 2 89 04 11, oder per eMail an Info@solvis-solar.de.

von den Firmen gemeinsam durchgeführt, um die Fachleute für die Schnittstellen der Gewerke zu sensibilisieren. Im zweiten Halbjahr 1999 organisiert Joco für alle drei Firmen die kostenfreien Workshops. Eine frühe Reservierung ist empfehlenswert.

Infos: Telefon (0 78 41) 20 71 31, Telefax (0 78 41) 20 71 30.

■ *Messe*

Energietage Hessen '99

Vom 29. bis zum 31. Oktober 1999 findet im Kongress- und Kulturzentrum der Stadthallen Wetzlar die „Energietage Hessen '99“ statt, eine Spezialausstellung und Fachtagung im Bereich erneuerbare Energien und rationelle Energieverwendung. Bisher haben sich über 50 Aussteller aus dem breiten Spektrum der erneuerbaren Energien angemeldet. Die EnergieTage decken alles ab – von der Biomasse über die Solartechnik bis zur Windenergie.

■ *Kongreß*

Erdgas-Marketing im Umbruch

„Neue Märkte, neue Wettbewerber, neue Kundenwünsche“: Unter diesem Motto steht der 7. Internationale Marketing-Kongreß der Gaswirtschaft. Er findet vom 24. bis 26. Oktober in Leipzig statt und wird vom BGW, Telefon (02 28) 2 59 81 43, organisiert.

Die Veranstalter haben ein vielseitiges Vortragsprogramm zusammengestellt, bei dem Referenten aus dem In- und Ausland über ihre aktuellen Marketingstrategien und -erfahrungen berichten. Dabei geht es zum Beispiel um Konzepte zur Messung der Kundenzufriedenheit aus Italien, Marketinghilfen für deutsche Energieversorger, französische Erfahrungen mit der Vermarktung von Erdgas-Klimaanlagen oder die Beziehungen zwischen Gasversorgern und Wohnungsbaugesellschaften in Japan.

Als Forum für die Veranstaltung dient das neue Congress Center Leipzig (CCL). Hier ist auch die begleitende Ausstellung untergebracht, bei der gaswirtschaftliche Verbände und Unternehmen aus 13 Ländern ihre Marketing-Aktivitäten präsentieren. Das Fachprogramm wird begleitet durch ein attraktives Rahmenprogramm mit vielen gesellschaftlichen und kulturellen „Highlights“.



FLIZ Veranstaltungen 1999/2000

Die Meisterversammlung zur beruflichen Weiterbildung im Flaschner-, Installateur- und Zentralheizungsbauerhandwerk (FLIZ) hält für das Winterhalbjahr 1999/2000 wieder eine Reihe von Veranstaltungen bereit. Darunter befinden sich neben den Vorträgen zur Aktualisierung des Fachwissens auch Besichtigungen von Firmen und Einrichtungen.

Veranstaltungen:

14. 10. 1999

Robert-Mayer-Schule
Beginn: 19.00 Uhr

Zentrale Staubsaug-Anlagen
Firma SA-BA, Leingarten

28. 10. 1999

Robert-Mayer-Schule
Beginn: 19.00 Uhr
Einsatz von Solartechnik
Firma Solvis, Braunschweig

11. 11. 1999

Robert-Mayer-Schule
Beginn: 19.00 Uhr
Rohrleitungen
in der Haustechnik
Firma Georg Fischer,
Albershausen

25. 11. 1999

Robert-Mayer-Schule
Beginn: 19.00 Uhr
Berührungslose
Infrarotsysteme
Firma Schell, Olpe

9. 12. 1999

Robert-Mayer-Schule
Beginn: 19.00 Uhr
Feuerungsverordnung –
Die neue DIN 18160
Schornsteinfegerinnung
Waiblingen

12. 1. 2000

außer Haus*
Neuentwicklungen
Firma Junkers, Wernau

27. 1. 2000

Robert-Mayer-Schule
Beginn: 19.00 Uhr
Elektro-Warmwasser-
versorgung
Firma Clage, Lüneburg

10. 2. 2000

Robert-Mayer-Schule
Beginn: 19.00 Uhr
Schallschutz im Hoch- und
Wohnungsbau
Firma Missel, Stuttgart

24. 2. 2000

außer Haus*
Innovationen zur
Badgestaltung
Firma Hansa, Stuttgart

2. 3. 2000

Robert-Mayer-Schule
Beginn: 19.00 Uhr
Barrierefreies Bauen
und Wohnen
Firma Kurras, Filderstadt

23. 3. 2000

außer Haus*
Heizen mit Wärmepumpen
Firma Stiebel Eltron, Holz-
minden

12.–15. 4. 2000

Fachstudienreise
Produktinformation und
Werkstättenbesichtigung*
Firma Allmess, Oldenburg
und Firma Wilo, Dortmund

6. 5. 2000

Hotel Fontana
Stuttgart-Vaihingen
Jahreshauptversammlung

Vortragsräume:

Robert-Mayer-Schule
Weimarstraße 26
10176 Stuttgart

*) Diese Veranstaltungen sind ausschließlich für FLIZ-Mitglieder; nähere Angaben erfolgen mit besonderem Anschreiben.

München SHK-Fachkraft Solarthermie

Die Zuwachsraten im Bereich Solartechnik sind ungebrochen. Um das Wachstum weiterhin zu fördern, führt die Innung Spengler, Sanitär- und Heizungstech-

nik München eine bundeseinheitliche Qualifizierungsmaßnahme des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) durch. Die Ausbildung zur „SHK-Fachkraft Solarthermie“ erfolgt im Rahmen der bundesweiten Solarkampagne 2000 in Kooperation mit dem Bildungszentrum für Solartechnik der Stadt München. Sie wird berufsbegleitend angeboten, enthält 60 Unterrichtseinheiten, endet mit einer Abschlußprüfung und mit einem Zertifikat des ZVSHK bestätigt. Im Anschluß kann das 50 Unterrichtseinheiten umfassende Aufbaumodul „Photovoltaik“ belegt werden. Der nächste Lehrgang beginnt am 10. Januar 2000.

Informationen:

Ausbildungszentrum der SHK-Innung München, Telefon (0 89) 1 21 58 90, Fax (0 89) 1 23 29 54

TA Esslingen Optimierung im Druckluftbereich

Leckagen und Druckabfälle in unterdimensionierten und undichten Druckluftrohrleitungsnetzen vernichten bis zu 50 % der erzeugten Druckluftenergie. Zur Optimierung dieser Leitungsnetze als Möglichkeiten der Energie- und Kosteneinsparung veranstaltet die Technische Akademie Esslingen am 27. Oktober 1999 ein Tagesseminar. Das Seminar gliedert sich in die Abschnitte

- Das optimale Druckluftnetz
- Drucklufterzeugung
- Drucklufttrocknung und Filtration

Es richtet sich an Ingenieure, Techniker und Fachkräfte, die mit Planung, Installation und Betrieb sowie Instandhaltung und Instandsetzung von Druckluftanlagen zu tun haben. Die Teilnahmegebühr beträgt 740,- DM. Die Anmeldung erfolgt unter Angabe der Lehrgangs-Num-

mer 24786 über Telefon (07 11) 3 40 08-23, -24, -25, Telefax (07 11) 3 40 08-27, -43 oder eMail: Anmeldung@tae.de. Aktuelle Informationen sind im Internet über www.tae.de erhältlich.

Altenberg Zink Klempnerkurse

Altenberg Zink veranstaltet klempnertechnische Kurse in Titzanzink-Dachdeckung, Außenwandbekleidung und Bauklempnerei. Ein Grund- und ein Aufbaukurs werden im hauseigenen Schulungszentrum angeboten. Der Lehrgang umfaßt einen theoretischen und einen praktischen Teil. Weitere Informationen: Altenberg Zink, Hafensstraße 280, 45356 Essen, Telefon (02 01) 8 36 06 82, Telefax (02 01) 8 36 06 60.

■ **Datensicherung** **EDV-Teufel Nr. 1**

Ein PC-Anwender hatte ein Unternehmen beauftragt, die vorhandene Hardware aufzurüsten. Bei Durchführung der Arbeiten war es wegen fehlender aktueller Datensicherung zu einem umfangreichen Datenverlust gekommen. Versuche, die Daten zu retten, auch durch Einbau einer größeren Festplatte, waren fehlgeschlagen. Als das Unternehmen für die Aufrüstarbeiten den Werklohn forderte, machte der Anwender eine Gegenrechnung auf. Er verlangte Schadenersatz wegen des Datenverlustes geltend und erklärte mit diesem Anspruch die Aufrechnung.

Schadenersatzansprüche wegen des eingetretenen Datenverlustes standen dem PC-Anwender nicht zu. Zwar hatte der Computer-Unternehmer gewußt, daß entgegen der Zusage eine Datensicherung nicht vorgenommen worden war. Um jeder Haftung für den drohenden Datenverlust zu entgehen, hätte er klarstellen müssen, daß der Anwender allein das Risiko eines drohenden Datenverlustes trage. Der Unternehmer wußte aber nicht, daß über Monate hinweg keine Datensicherung erfolgt war. Der Anwender hatte damit in besonders großem Maße diejenige Sorgfalt missen lassen, die jeder ordentliche und verständige Mensch trifft, um sich vor Schaden zu bewahren.

In Sachen Datensicherung ist die Rechtsprechung eindeutig: „Datensicherung ist bei jedem Betrieb einer Computeranlage ein Muß, sie ist absolut unverzichtbar . . . und das oberste Gebot der Datenverarbeitung. Denn: Datenverlust ist der EDV-Teufel Nr. 1“.

Das Unternehmen mußte nicht damit rechnen, daß seit Monaten keine Datensicherung erfolgt war. In Kenntnis der unterbliebenen Datensicherung hätte allenfalls Schadenersatz verlangt werden können wegen einer Datenspitze, die trotz regelmäßiger Sicherung noch ungesichert war. Inwieweit solche Daten verloren gegangen waren, ließ sich aber nicht feststellen. Deshalb schied ein Schadenersatzanspruch aus.

Zuerkannt wurde dem Anwender jedoch ein Spruch über 250,70 DM für die Anschaffung einer Festplatte, mit der die Rettung der Daten versucht worden war. Diese Rettung – durch Öffnen und Umbau einer Festplatte – war fehlgeschlagen. Das fiel in den Verantwortungsbereich des Unternehmers (Amtsgericht Kassel – 423 C 1747/97 – vom 22. 10. 1997).

■ **Schadenersatz** **Unaufgeforderte** **eMail-Werbung**

Die unaufgeforderte Zusendung von eMails verstößt wegen der damit für den Empfänger verbundenen Kosten (Telefongebühren, Nutzung des Servers) gegen § 823 BGB und ist wettbewerbswidrig. Der Versender macht sich auch schadenersatzpflichtig. Das gilt unabhängig davon, ob der Empfänger Privatperson, Freiberufler oder Gewerbetreibender ist. Gegen unverlangt zugesandte eMail-Werbung steht dem Adressaten ein Unterlassungsanspruch nach §§ 1004, 823 BGB zu. Die Vorschrift des § 1004 BGB schützt in entsprechender Anwendung nicht nur das Eigentum, sondern auch alle absoluten Rechte nach § 823 BGB, wozu auch das allgemeine Persönlichkeitsrecht gehört. Die Zusendung unverlangter Werbung mittels eMail stellt einen Eingriff in das allgemeine Persönlichkeitsrecht dar. Denn der Wille, seinen persönlichen Lebensbereich von jedem Zwang zur Auseinandersetzung mit Werbung nach Möglichkeit freizuhalten, ist als Ausfluß seines personalen Selbstbestimmungsrechts schutzwürdig. Der persönliche Bereich ist deshalb betroffen, weil die eMail-Adresse des Empfängers der Werbung keinen eindeutigen Bezug zu seiner beruflichen Tätigkeit hat. Sie ist auch nicht unter Hinweis auf den Beruf in das allgemein zugängliche Verzeichnis von eMail-Adressen aufgenommen worden (Amtsgericht Brakel – 7 C 748/97 – vom 11. 2. 1998).