

### ■ Schell Joachim Schell in der Geschäftsleitung

In dritter Generation ist Dipl.-Wirtsch. Ing. Joachim Schell (33), Sohn des geschäftsführenden Gesellschafters Dipl.-Ing. Günther Schell, als Assistent der



Geschäftsleitung in das Familienunternehmen Schell Armaturentechnologie in Olpe eingetreten. Im Anschluß an sein Studium des Wirtschaftsingenieurwesens mit den Schwerpunkten Fertigungstechnik, Produktionswirtschaft und Marketing hat Joachim Schell in international führenden Unternehmen bereits mehrere Jahre lang Berufserfahrung in den Bereichen Produktmanagement und technischer Vertrieb gesammelt. Mit kooperativem Marketing, kundenorientiertem Service und einer betonten Markenpolitik will Schell die Partner im Fachvertrieb wirksam unterstützen.

### ■ Buderus Auf Wachstumskurs

Die Buderus Heiztechnik GmbH konnte im Geschäftsjahr 1998/99 (bis 30.9.) – trotz eines Marktes mit rückläufigem Volumen und mit scharfem Preis-

druck – ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 26 Millionen DM auf 2175 Millionen DM (+1,2 %) steigern. Der Erfolg schlägt sich auch in einer Ergebnisverbesserung auf 220 Millionen DM (Vorjahr 207 Millionen DM) nieder. Besondere Dynamik zeigen die aufstrebenden Auslandsmärkte. Der Umsatz im Ausland wurde um 10 % gesteigert. Ein gutes Beispiel für die erheblichen Absatzpotentiale sei Polen. Seit Gründung der polnischen Vertriebsgesellschaft in 1994 wurde das Umsatzvolumen dort um das 25fache gesteigert. Buderus zählt sich auch in Polen mit einem Umsatz von 63 Millionen DM zu den führenden Anbietern von Heiztechnik. Im zurückliegenden Geschäftsjahr lag das Umsatzplus bei 38 %.

### ■ Schulte Chemnitzer Börner GmbH übernommen

Das Großhandelsunternehmen Schulte GmbH & Co. KG, Essen, übernimmt die Börner GmbH + Co., Chemnitz, und wird diese mit den bisherigen



Schulte-Aktivitäten in der Region zusammenlegen. Börner ist mit einem Jahresumsatz von 30 Millionen DM und knapp 60 Mitarbeitern einer der führenden Marktteilnehmer in der Region Chemnitz. Durch die Akquisition deckt Schulte einen großen Teil des Sanitär- und Heizungs-

marktes vor Ort ab. Kerstin Treuner (Bild), bisher Niederlassungsleiterin bei Börner, wird die neue Niederlassung Chemnitz führen.

Die vor über 100 Jahren von Heinrich August Schulte gegründete Firma gehört mit einem Jahresumsatz von rund 1,7 Milliarden DM (1998), über 100 Niederlassungen und fast 3000 Mitarbeitern zu den großen mittelständischen Unternehmen in den Bereichen Sanitär, Heizung, Klima/Lüftung und Tiefbau. Seit 1998, nachdem eine deutsch-amerikanische Investoren-Gruppe Thyssen Schulte Bautechnik übernommen hat, ist Schulte wieder selbständig.

### ■ Umfirmierung Aus Correcta wird Illbruck

Der Bad Wildunger Hersteller für Sanitär- und Dämmprodukte Correcta wird ab 1. 1. 2000 „Illbruck Sanitärtechnik GmbH“



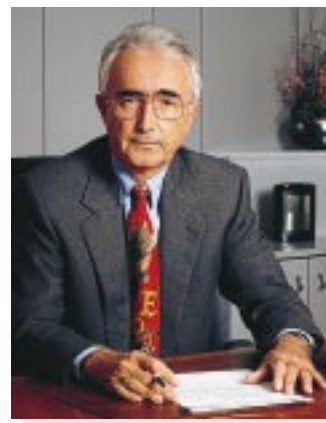
heißen. Bereits seit 1992 befindet sich das mittelständische Unternehmen im Besitz der global tätigen Illbruck-Firmengruppe. Der Konzern ist neben dem Sanitärbereich auch in der Abdichtungstechnik, der Automobilbranche und mit Akustik-Elementen tätig und in allen seinen Geschäftsfeldern auf Wachstumskurs. So hat sich seit 1993 der Umsatz mehr als verdreifacht. Die Correcta GmbH ist auf dem Gebiet der Sanitärtechnik mit dem Poresta-Wannenmontagesystem erfolgreich. „Für das Alltagsgeschäft wird sich, außer dem neuen Namen, nichts ändern“, so Geschäftsführer Holger May. Der Markenname Poresta werde auch in Zukunft beibehalten.

### ■ Wolf Schneider Vorsitzender der Geschäftsführung

Jens Schneider hat den Vorsitz der Wolf-Geschäftsführung übernommen. Die Position war seit Ende März 1999, als Victor Frank in den Ruhestand gegangen ist, nicht mehr besetzt. Schneider ist zugleich Bereichsvorstand der Preussag AG und zuständig für den Preussag-Geschäftsbereich Gebäudetechnik. Die Wolf-Gruppe ist mit 1,4 Milliarden DM Umsatz das größte Unternehmen dieses Geschäftsbereiches (Gesamtumsatz: 3,4 Milliarden DM), der auch die Unternehmen Kermi, Minimax und die Fels-Werke umfaßt.

### ■ Kermi Lühmann wurde 60

Am 1. November feierte Karlheinz Lühmann der Geschäftsführer der Kermi GmbH seinen 60. Geburtstag. Der gebürtige Stralsunder und studierter Ma-



schinenbau-Ingenieur kam 1971 als Betriebsleiter zu Kermi. 1979 wurde er zum Geschäftsführer neben Unternehmensgründer Kurt Kerschl bestellt. Die Geschäftsführung von Kermi wird derzeit von Karlheinz Lühmann sowie Dieter Eitel (seit 1987) ausgeübt. Seit August 1999 verstärkt Knut Bartsch als stellvertretender Geschäftsführer die Firmenspitze. Das Unternehmen ist eine 100prozentige Tochter der Preussag, Hannover.

## ■ **IKK** **19 066 Fachbesucher** **in Essen**

690 Aussteller aus 35 Ländern und 19 066 Fachbesucher aus 90 Nationen lautet die Bilanz der diesjährigen Internationalen Fachmesse für Kälte-Klimatechnik, die vom 7. bis 9. Oktober 1999 im Messezentrum Essen stattfand. Für den Messestandort Essen war das vorerst die letzte IKK. Die nächste Veranstaltung findet von Mittwoch, 18. bis Freitag, 20. Oktober 2000 turnusmäßig in Nürnberg statt. Im Jahr 2001 wird Hannover erstmals zum Mekka der Kälte- und Klimotechnik-Fachwelt.

## ■ **Einigung** **IFH/Intherm 2000 in** **Nürnberg**

Nachdem BVOG und Messe Stuttgart die Intherm 2000 Stuttgart bereits Ende Oktober abge-

	<b>IFH '98</b>	<b>Intherm '98</b>
<i>Bruttofläche</i>	58 000	50 000
<i>Nettofläche</i>	34 278	19 257
<i>Sonderschauen</i>	339	400
<i>Vermietete Fläche</i>	33 939	18 857
<i>Halle</i>	33 929	18 857
<i>Inland</i>	31 547	16 708
<i>Ausland</i>	2 382	2 149
<i>Aussteller mit eigenem Stand</i>	542	434
<i>Inland</i>	499	377
<i>Ausland</i>	43	57
<i>Verkaufte Besucherausweise</i>	38 967	40 812

### **FKM-geprüfte Messedaten der letzten Veranstaltungen (Flächenangaben in m<sup>2</sup>)**

sagt hatten (SBZ 22/99), haben der BVOG und die IFH-Trägernverbände FVSHK Bayern und FVSHK Baden-Württemberg am 9. November vereinbart, die Intherm in die auf dem Nürnberger Messegelände stattfindende IFH zu integrieren. In der Pressemitteilung liest sich das so: „Vom 5. bis zum 8. April

2000 werden die „13. IFH – Fachmesse für Haustechnik“ und die „Intherm 2000 – Internationale Fachmesse für Feuerungs-, Heiz- und Klimotechnik“ gemeinsam ihre Pforten für Fachbesucher im Messezentrum Nürnberg öffnen.“

Mit der „13. IFH/Intherm – Fachmesse für Haus- und Feue-

rungstechnik“, so die neue Bezeichnung, wird im süddeutschen Raum eine Optimierung von Ausstellerzahlen und Besucherströmen erreicht. Insbesondere auf Druck maßgeblicher Hersteller der Heizungsindustrie wurde diese Zusammenlegung erreicht. Den Luxus zwei Fachmessen, die heiztechnische Produkte im Abstand von nur vier Wochen – und das nur 150 km voneinander entfernt – zeigen, wollte sich die Industrie aus Kostengründen nicht mehr erlauben. Von den 434 Ausstellern der Intherm '98 waren 50 % bereits auf der IFH (542 Aussteller) angesiedelt. Die übrigen Firmen, die nach Nürnberg kommen wollen, werden in der erstmals belegten Halle 3 zusammengefaßt. Dadurch erhöht sich die Bruttoausstellungsfläche von 58 000 auf 72 000 m<sup>2</sup>. Die Bündelung des Messeangebots kommt den einzelnen Besuchern zugute. Die Angebotspalette erstreckt sich von der Sanitär- und

Klempnertechnik über die Bereiche Heizungs- und Feuerungstechnik bis hin zur Klimatechnik sowie Werkzeugen und Büroausstattung.

## ■ Studie Europäischer Markt für Wärmetauscher

Höhere Wirkungsgrade und mehr Sparsamkeit der Anlagen verhelfen dem europäischen Markt für Wärmetauscher zu mehr Umsatz. Eine neue Studie der Unternehmensberatung Frost & Sullivan beziffert den europäischen Umsatz 1998 auf 3,83 Milliarden US-Dollar und erwartet im Jahr 2005 ein Marktvolumen von 4,33 Milliarden US-Dollar. Plattenwärmetauscher profitieren vom Ersatzbedarf älterer Rohrbündelwärmetauscher. Künftiges Wachstum werde sich hier voraussichtlich aus der Durchdringung von Bereichen speisen, in denen Plat-

Jahr	Umsätze (in Milliarden US-Dollar)	Umsatz- wachstums- rate (in %)
1995	3,64	–
1996	3,70	1,7
1997	3,77	1,7
1998	3,83	1,7
1999	3,89	1,7
2000	3,96	1,7
2001	4,03	1,8
2002	4,10	1,8
2003	4,18	1,8
2004	4,26	1,8
2005	4,33	1,8

Quelle: Frost & Sullivan Report 3752 (10/99)

### Der europäische Markt für Wärmetauscher (Umsätze in Europa – Prognose bis 2005)

tenwärmetauscher bisher aus technischen Gründen nicht eingesetzt werden konnten. Im Jahr 1998 entfielen auf Plattenwärmetauscher 12,9 % der Gesamtumsätze. Größter Sektor sind

derzeit noch die Rohrbündelwärmetauscher. Diese Technologie wird immer noch in großen Mengen abgesetzt und hält bei moderatem Wachstum einen Marktanteil von 37,8 % (1998).

Der größte Anteil am Umsatz auf dem europäischen Markt für Wärmetauscher entfiel 1998 mit 28,1 % auf Deutschland. Nicht zuletzt wegen der strengen gesetzlichen Vorschriften verzeichnete der deutsche Markt höhere Wachstumsraten als andere europä-

ische Länder. Frankreich belegt mit 15,7 % der Umsätze Platz zwei, dicht gefolgt von Großbritannien (1998: 14,3 %) und Italien (1998: 13,6 %). Obwohl das Umsatzwachstum in den

letzten Jahren durch deutliche Preisrückgänge gebremst wurde, trugen laut Studie die Materialentwicklung und kleinere technische Neuerungen dazu bei, das Nachfrageniveau zu erhöhen. In Zukunft werden die Preise voraussichtlich wieder langsam steigen, wodurch das Umsatzwachstum zusätzlich gestärkt werde.

## ■ Gabo Neue Adresse

Die Gabo Systemtechnik GmbH, Hersteller von Flächenheizsystemen mit Polybuten-Rohren, ist vom niederbayerischen Bogen ins benachbarte 94559 Niederwinkling umgezogen. Telefonisch ist Gabo unter (0 99 62) 95 01 00 zu erreichen, die Fax-Nr. lautet (0 99 62) 95 01 09. Aktuelle technische Informationen sowie Termine für Schulungen sind über die Internet-Adresse [www.gabosys.de](http://www.gabosys.de) abzurufen.

## Weltmeister Deutsche Wasserpreise

Der deutsche Wasserpreis bleibt im weltweiten Vergleich einsame Spitze. Immerhin ist die diesjährige Preiserhöhung nicht so schlimm wie im Vorjahr. 1998 waren es noch 15,22 %, und kurz vorm neuen Jahrtausend sind es nur noch 0,69 %. Das ist eine Preiserhöhung, die sich zumindest mit unserer Inflationsrate von 0,60 % verträgt. Im diesjährigen Preisvergleich kommt die NUS auf einen Schnitt von

	Juli '98	Juli '99
Hamburg	2,68	2,86
Ruhrgebiet	2,70	2,67
Stuttgart	4,04	4,01
Chemnitz	3,60	3,58
Dresden	4,17	4,19

### Preisbeispiele regionaler Wasserversorger in Deutschland

DM 3,46 für einen m<sup>3</sup> Wasser, wobei Verbraucher in Dresden mit DM 4,19 am meisten zahlen. Zum Vergleich: In Italien kostet der m<sup>3</sup> Trinkwasser lediglich 1,39 DM. Auch innerhalb Deutschlands gibt es starke Unterschiede. Während die Hamburger mit 2,86 DM davon kommen, müssen in Dresden 4,17 DM für jeden m<sup>3</sup> bezahlt werden.

## Fusion DVGW und Deliwa

Auf den Mitgliederversammlungen, die im Rahmen der diesjährigen Gasfachlichen Aussprachetagung (9./10. November in Erfurt) stattfanden, wurde die Fusion von DVGW e.V., Bonn, und Deliwa e.V., Hannover, mit jeweils über 98 % der Stimmen



Gemeinsam in die Zukunft: DVGW-Vizepräsident Gas Olaf Schabow, der letzte Deliwa Präsident Helmut Haumann und DVGW-Präsident Prof. Jürgen Ulmer nach der Unterzeichnung des Verschmelzungsvertrages (v. l.)

mit Wirkung zum 1. Januar 2000 beschlossen. In dem neuen Verband werden künftig mehr als 3400 Unternehmen und 9000 persönliche Mitglieder im Gas- und Wasserfach vertreten sein. Daß bei der Einbindung des Deliwa Vereins in den DVGW wohl mehrere harte Nüsse zu knacken waren, zeigt allein die Namensgebung. Die offizielle Bezeichnung lautet: „DVGW Deutsche Vereinigung des Gas- und Wasserfaches e.V. – technisch wissenschaftlicher Verein“. Das neue DVGW-Veranstaltungsprogramm 2000 bietet damit erstmals das gesamte Spektrum der Berufsbildung im Gas- und Wasserfach aus einer Hand an.

## Energieverbrauch 30 % für die Haushalte

Der Endenergieverbrauch in Deutschland war 1998 mit rund 323 Millionen t SKE ebenso hoch wie im Jahr zuvor. Der Endenergieverbrauch der Haushalte ging dagegen um 1 % auf nunmehr 98 Millionen t SKE zurück. Damit entfielen auf die

Haushalte 30 % des gesamten Endenergieverbrauches. Schlüsselt man diesen nach Energieträgern auf, dann zeigt sich folgendes Bild: 36 % Gas, 34 % auf Heizöl und knapp 17 % elektrische Energie.

## Eggemann Fünf Jahre Funktionsgarantie

Eggemann, Hersteller von Sicherungsarmaturen, gewährt auf alle seine Produkte eine Funktionsgarantie von fünf Jahren. Geschäftsführer Thomas Brenker zum Hintergrund: „Mit dieser Initiative wollen wir unser eigenes Anspruchsdenken, mit unseren Produkten Innovationsführer rund um die DIN 1988, Teil 4, zu sein, gegenüber den Kunden noch deutlicher als bisher unterstreichen“. Begleitet wird diese Aktion „durch eine der größten Werbekampagnen in der Firmengeschichte“. „Unser klares Bekenntnis zum dreistufigen Vertriebsweg bedeutet auch, die Position des Fachinstallateurs

bei seinen Kunden durch Produkte zu festigen, die sich deutlich von jeder Billigkonkurrenz absetzen“, stellt Brenker fest.

## DVFG Mehr Flüssiggas verkaufen

Der Deutsche Verband Flüssiggas e.V. will den Flüssiggasumsatz über die Erschließung neuer Zielgruppen und Konzepte ankurbeln. Wie auf der Herbsttagung in Würzburg zu hören war, ist der Absatz von Januar bis August 1999 gegenüber dem Vorjahr um 4 % zurückgegangen. Wie die im DVFG zusammengeschlossenen Versorgungsunternehmen betonten, sind zunehmend Versorgungslösungen mit einem zentralen Tank für Häusergruppen oder ganze Siedlungen gefragt. Dabei erhält jeder Verbraucher seinen individuellen Zähler. Ein weiterer Tagungsschwerpunkt war die Entwicklung gasbetriebener Brennstoffzellen. Aktuelle Forschungsarbeiten des Fraunhofer-Instituts Solare Energiesysteme in Freiburg lassen erkennen, daß Flüssiggas wegen seiner physikalisch-chemischen Eigenschaften



Blickfang auf der DVFG-Tagung: Eine flüssiggasbetriebene Harley

eine prädestinierte Rolle beim Einstieg ins Wasserstoff-Zeitalter spielen wird. Unübersehbarer Blickfang in Würzburg war eine auf Flüssiggasantrieb umgerüstete Harley Davidson, die die Kombination von Umweltverträglichkeit und ungeschmälerten Biker-Freuden erlaubt.



**TV: Obwohl Vater Wiegant über eine Werkzeugkiste verfügt, läßt er den Fachmann ran**

### ■ SHK im TV Ratgeberserie zum Hausbau

Ab Dezember werden beispielhafte SHK-Produktanwendungen in der Ratgeber-Fernsehserie „Die Wiegant's“ zu sehen sein. Für die vom Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB) initiierte Produktion begleitete der Sender VOX eine reale Bauherrenfamilie. Verbraucher erfahren in 16 wöchentlich ausgestrahlten Folgen, worauf sie beim Hausbau achten sollten – von der Planung und Finanzierung bis zur Endabnahme.

Ausführlich dargestellt wird auch der Bereich Sanitär- und Heizungsinstallation. Großer Wert wurde vor allem auf eine deutliche Präsenz des Fachhandwerks gelegt. So besucht die Bauherrenfamilie ein Sanitär- und Heizungsfachgeschäft, um sich nach eingehender Beratung für Markenprodukte zu entscheiden. Ausgestrahlt wird der VOX-Ratgeber im Programmteil „Clever – das Servicemaga-

zin“ ab dem 10. Dezember jeden Freitag von 19.10 Uhr bis 19.40 Uhr.

### ■ Hoesch Design meets Wellness

Im Rahmen eines 3. Wellness-Seminars, das am 26. und 27. Oktober in Berlin stattfand, hat

sich Hoesch auch in diesem Jahr wieder intensivst mit dem Trendthema Wellness auseinandergesetzt. Unter dem Motto „Wenn Räume reden könnten: Veränderungen fürs Wohlbefinden“ berichtete die Innenarchitektin Vera Bettina Lenz über moderne Raumkonzepte und ihre Wirkung auf Menschen, die darin leben. Sie forderte neue Perspektiven zu den klassischen Ansätzen der Einfamilienhausplanung und sah gerade im Wellness-Bereich vielfältige Gestaltungsansätze. Der Bundesvorsitzende der deutschen Yoga-Gesellschaft und Fachbuchautor Sigmund Feuerabendt referierte zum Thema „Entspannend, befreiend, lebensbejahend: Das ehrliche Lachen“ über die psychologischen und physiologischen Auswirkungen dieser Gefühlsäußerung. Außerdem informierten Geschäftsführer Jochen Drewniok, Werbeleiterin Petra Maletz und Christiane Hohmann (Werbung und PR) über bisherige, aktuelle und geplante Aktivitäten der Dürerer in Sachen Wellness sowie ihre Bedeutung für das Unternehmen. Dabei kam auch die aktuelle



**Jochen Drewniok, Sigmund Feuerabendt, Christiane Hohmann, Petra Maletz, Vera Bettina Lenz und Werner Arthold (v. l.) beim 3. Hoesch-Wellness-Seminar in Berlin**

Produktpalette des Herstellers zu diesem Thema nicht zu kurz. Sie soll Hauptgarant für die geplante Umsatzsteigerung von mindestens 10 % im Jahr 2000 sein.

### ■ Intersolar 2000 Fachmesse und Kongreß in Freiburg

Auf Deutschlands größter Spezialmesse für Solartechnik präsentieren vom 7.–9. Juli 2000 rund 200 Aussteller Neuheiten und Trends aus den Bereichen Photovoltaik, Solarthermie und Solares Bauen. Träger der Fachmesse sind die wichtigsten Fachverbände der Solarbranche. Der Bundesverband Solarenergie (BSE), der Deutsche Fachverband Solarenergie (DFS), die Deutsche Gesellschaft für Sonnenenergie (DGS) und die Internationale Solar Energy Society (ISES).

Die Messe ist eingebunden in die Dachveranstaltung „Solarimpulse 2000“, die zahlreiche Fachtagungen zusammengeführt hat. So finden beispielsweise zur Intersolar 2000 das Internationale Sonnenforum der Deutschen Gesellschaft für Sonnenenergie (DGS), das E7-Symposium „Sustainable Energy Development“ der weltweit größten Energieversorger und ein großes Event der Kampagne „Solar – Na klar!“ statt. Darüber hinaus werden mehrere praxisorientierte Tagungen und Workshops angeboten, die sich gezielt an solare Multiplikatoren wie Handwerker, Planer oder Architekten richten. Rechtzeitig zur Intersolar wird auf dem Hallendach mit der Installation einer der größten privat finanzierten Photovoltaikanlagen in Deutschland begonnen, deren Leistung im Endausbau 400 kWp aufweisen wird.

## Rehau Servicefahrzeug verlost

Im Rahmen der ISH '99 veranstaltete Rehau ein Gewinnspiel, bei dem es einen Mercedes Vito 108 D im Wert von 60 000 Mark zu gewinnen gab. Das Fahrzeug

ses fort. Der mit Geldprämien in Höhe von 6000 DM versehene Leistungspreis wird an die besten drei Teilnehmer beim praktischen Leistungswettbewerb der Handwerksjugend NRW zum Zentralheizungs- und Lüftungsbauer bzw. Gas-Wasserinstallateur vergeben. Die Preisträ-

## Seminar Geschäftsfeld Leckortung

Mit Beginn des Jahres 2000 bietet Monty (Econ Air) Profi-Seminare für Unternehmen an, die den Bereich der Leckortung als zusätzliches, lukratives Geschäftsfeld aufbauen möchten. Neben dem theoretischen Fachwissen soll in den Tagesseminaren auch die praktische Anwendung sorgfältig vermittelt werden, um so eine fundierte Basis für professionelles Handeln zu schaffen. Im Frühjahr 2000 werden vier Termine in Stuttgart (1. 3.), Unna (14. 3.), Hamburg (21. 3.) und Halle (28. 3.) angeboten. Infos gibt es unter der Servicehotline (01 80) 8 29 00 90.

beanspruchten Bereichen, wie Fassaden und Großküchen“, „Grundlagen für die Planung und Ausführung von alternativen Abdichtungen“, „Naturwerksteinverlegung“, „Die Sanierung von hohl liegenden Belägen“ sowie Produktschulungen für den Fachhandel. Durchgeführt werden die Seminare in den Dienstleistungszentren Berlin, Dresden, Feuchtwangen, Lengerich, Rostock und Wiesbaden.

Weitere Infos und das komplette Seminarprogramm gibt's direkt von Dyckerhoff Sopro unter Telefon (06 11) 6 76 19 09 oder Telefax (06 11) 6 76 19 20.

## Braas Umfangreicher Schulungskatalog

Unter dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“ bietet die Braas Akademie ein umfangreiches Angebot bedarfsorientierter Schulungsprogramme für ihre Kunden aus Handel und Handwerk an. Das Themenspektrum reicht von „Verkauf und Kundenorientierung im persönlichen Kontakt und am Telefon“ über betriebswirtschaftliche Grundlagen, Baustellenorganisation und Marketing bis zu verhaltens- und persönlichkeitsorientierten Weiterbildungen (Außenwirkung und Image, Führung und Management, PowerPoint-Präsentationen und Arbeitsorganisation). Angeboten werden darüber hinaus auch fachliche Themen zum geeigneten Dach und zu regenerativen Energien. Bei der Braas Akademie kann man sich beispielsweise zum Solarspezialisten bei Handel und Handwerk ausbilden lassen. Genaue Informationen zum Schulungskatalog gibt es über die Fachberater der Braas Dachsysteme oder direkt bei Braas, 61437 Oberursel, Telefon (0 61 71) 6 10 01, Telefax (0 61 71) 61 23 00, Internet: [www.braas-dachsysteme.de](http://www.braas-dachsysteme.de)



Der glückliche Gewinner Michael Heller bei der Schlüsselübergabe im Kreise seiner Mitarbeiter zusammen mit Rehau-Fachberater Markus Radtke (l.) und dem zuständigen Rehau-Vertriebsleiter Ulrich Hoppe (r.)

ist als Variante für den Handwerker mit einem kompletten Regalsystem ausgestattet. Vor kurzem wurde unter den über 2000 Einsendungen der Hauptgewinner gezogen. „Glückspilz“ ist das Unternehmen Jüngling Haustechnik mit Sitz im baden-württembergischen Leonberg. Der Betrieb, bereits in der dritten Generation, ist seit über 70 Jahren ortsansässig und beschäftigt 28 Mitarbeiter.

ger sind Jörg Buckebrede, Andreas Vormann und Sven Gungl. Die Verleihung des Wilo-Förderpreises erfolgte im Rahmen der Mitgliederversammlung des Fachverbandes am 22. Oktober 1999 in Leverkusen. Da die anderen 16 SHK-Fachverbände ebenfalls ihre Landessieger ermittelt haben, würde es Sinn machen, auch den Nachwuchs in den übrigen Bundesländern zu fördern, oder?

## Dyckerhoff Sopro Seminarprogramm 2000

Das Wiesbadener Unternehmen hat sein Seminarprogramm 2000 vorgestellt. Die Fortbildungsveranstaltungen richten sich an Verarbeiter, Mitarbeiter im Baustoff- und Fliesenfachhandel, Architekten sowie Planer. Themen sind u. a. „Die Verlegung von Fliesen und Platten in hoch-

## Wilo NRW-Nachwuchs gefördert

Mit der Verleihung des diesjährigen Wilo-Förderpreises an die besten Auszubildenden des Jahrganges 1999 des FVSHK Nordrhein-Westfalen setzt Wilo die im Vorjahr begonnene Förderung des Branchennachwuch-



Wilo-Vertriebsleiter Stamm und Preisträger