

■ **Techem**

Neuer Geschäftsführer

Veränderung an der Spitze der Frankfurter Techem Meßdienst GmbH, Tochterunternehmen der Techem AG: Neues Mitglied der Geschäftsführung neben Rainer Schamoni, Peter Wolff (beide Frankfurt) und Manfred Müller (Berlin) wurde Günter Fischer. Er übernimmt Zug um Zug von Peter Wolff, der im Herbst in den Ruhestand geht, die Betreuung für den westlichen Teil der Außenorganisation.



Günter Fischer (43) unterstützte bisher als selbständiger Unternehmensberater die Techem-Tochter Heitech GmbH bei Aufbau und Geschäftskonzeption.

■ **DVGW**

Neues Präsidium gewählt

Am 15. April 1997 wählte der Vorstand des DVGW, Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches e. V., Bonn, planmäßig in Hamburg sein neues Präsidium für die Amtszeit vom 1. Juli 1997 bis zum 30. Juni 1998. Rolf Günnewig, Geschäftsführer der Hamburger Gaswerke GmbH, wurde erneut zum DVGW-Präsidenten gewählt. Die Funktion der Vizepräsidenten haben Rolf Beyer, Mitglied des Vorstandes der Ruhrgas AG, und Jürgen Ulmer, Werkleiter der Stadtwerke Karlsruhe, inne.

Die Ämter der stellvertretenden Vizepräsidenten übernehmen Olaf Schabow und der derzeitige DVGW-Vizepräsident Prof. Dieter Flinspach.

Peter Scherer wird weiterhin im Präsidium als Altpräsident mitarbeiten.

■ **KKW Kulmbacher Geschäftsführung erweitert**

Die Gesellschafter der KKW Kulmbacher Klimageräte-Werk GmbH in Kulmbach haben beschlossen, die Geschäftsführung des Unternehmens zu erweitern. Zu weiteren Geschäftsführern wurden Helmut Schmidt, Leo Kaim und Michael Tobin ernannt. Vorsitzender der Geschäftsführung ist wie bisher Günter Seidel.

Helmut Schmidt gehört dem KKW seit 1984 an. Als „Leiter

Die KKW Kulmbacher Klimageräte-Werk GmbH ist – nach eigenen Angaben – Europas größter Hersteller von Elektro-Speicherheizgeräten und Wärmepumpen und einer der führenden Produzenten von Warmwassergeräten und Industrie-Kühlgeräten.

Gesellschafter des Unternehmens ist die irische Glen-Dimplex-Gruppe mit Sitz in Dublin.

■ **Kludi**

Jetzt auch in Holland

Am 1. April 1997 gegründet, nahm die „Kludi Nederland C. V.“ mit Sitz in Beverwijk am Nordzeekanal jetzt offiziell ihren Geschäftsbetrieb auf. Das Unternehmen ist eine selbständige Vertriebs Tochter der Kludi-Gruppe. Die 1926 gegründete deutsche Unternehmensgruppe setzt mit ihrer Tochter in den



Die erweiterte Geschäftsführung des KKW (v. l.): Helmut Schmidt (Leiter Fertigung), Michael Tobin (Kaufm. Leitung), Leo Kaim (Leiter Produktbereich Elektroheizung), Günter Seidel (Vorsitzender der Geschäftsführung)

Fertigung“ war Schmidt bereits stellvertretender Geschäftsführer. Leo Kaim, seit 1966 im Unternehmen, leitet den Produktbereich „Elektroheizung“. Michael Tobin, seit zwei Jahren beim KKW, ist zuständig für die „Kaufmännische Leitung“.

Niederlanden ihre Aktivitäten auf dem europäischen und weltweiten Markt fort, indem sie bereits neben drei deutschen Werken mit drei ausländischen Produktionsstandorten (Österreich, Polen, Ungarn) sowie sieben internationalen Vertriebsunternehmen präsent ist (Frankreich, Italien, Dubai/VAE, Slowenien, Slowakei, Spanien und Tschechien).

■ **Fröling**

Heinz Fröling wurde 80

Nach Rückkehr aus dem 2. Weltkrieg trat Heinz Fröling als kaufmännischer Geschäftsführer und Gesellschafter in das Familienunternehmen Fröling, Produktion von Heizkesseln, Warmwasserbereitern, Wärmetauschern, ein.



Eckpunkte seiner Berufstätigkeit waren: Gründung des Fröling-Werkes in Grieskirchen, Österreich, Neubau einer Fabrik in Overath, die Fusion mit BHW-Kessel- und Apparatebau und der Ausbau der Fröling-Gruppe. Fröling war Vorsitzender mehrerer Verbände sowie Mitgründer und zeitweise Präsident des Deutschen und Europäischen Stahlheizkesselverbandes, der VDZ und der GFHK.

Für seine erfolgreiche Tätigkeit für den industriellen Mittelstand wurde ihm vom Bundespräsidenten das Große Bundesverdienstkreuz verliehen.

■ **Rapetti**

Neue Nummern

Beim Armaturenhersteller Rapetti wird ab sofort neu gewählt. Die neuen Geschäftsnummern lauten: Telefon (06 11) 77 80 90, Telefax (06 11) 7 78 09 50.

Carrier

Bornkessel jetzt mit Prokura

Im Zuge der Gesamtverantwortung für den Vertrieb wurde Herr Ulrich Bornkessel, Direktor Vertrieb und Distribution der Carrier GmbH, München, mit sofortiger Wirkung Prokura erteilt. Neben U. Bornkessel zeichnen Klaus Hartmann, Jürgen Mayhoff und Bert Zeegers als Prokuristen für das Unternehmen.



Würth

Weiter auf Expansionskurs

Die Würth-Gruppe in Künzelsau konnte auch im Geschäftsjahr 1996 die positive Entwicklung der letzten Jahre fortsetzen. Obwohl sich das Inlandsgeschäft aufgrund der angespannten Lage in der Bauwirtschaft zunehmend schwieriger gestaltete, wuchs die Würth-Gruppe weiter im zweistelligen Bereich. Das weltweit größte Handelsunternehmen für Befestigungs- und Montagetechnik steigerte den Umsatz um 13 Prozent auf 4,87 Mrd. DM. Etwas mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes (54 Prozent) werden außerhalb von Deutschland erwirtschaftet.

VSE

Neue Adresse

Der Verband Schornstein-Elemente e. V. (VSE) ist nun unter einer neuen Adresse zu erreichen. „Im Rahmen der Neugliederung hat der VSE seinen Verbandssitz und die Geschäftsstelle von Köln in die Hochstraße 115 nach Hagen verlegt“, so Dipl.-Ing. Gerhard Temke, Geschäftsführer im neugewählten Vorstand. Die Postanschrift lautet „VSE e. V., Postfach 10 20, 58010 Hagen“. Telefonisch ist die Geschäftsstelle unter 0 23 31/ 20 08 43/44 (Telefax 0 23 31/ 20 08 45) zu erreichen.

Im VSE haben sich 20 Unternehmen aus dem Fachgebiet Herstellung und Vertrieb von Elementbau-Schornsteinen und Schornstein-Einsatzrohren zusammengeschlossen.

Hoesch

Design Award

Mit einer feierlichen Preisverleihung endete am 22. April 1997 der 1. Hoesch Design Award. Zahlreiche prominente Vertreter des politischen, gesellschaftlichen und wissenschaftlichen Lebens sowie die Medien waren zu der Abschlußveranstaltung geladen, die, ebenso wie die Jurierung, in den Räumen des Museums der Deutschen Binnenschifffahrt in Duisburg stattfand. Der erste Preis wurde gleich zweimal vergeben, denn die Jury fand sowohl die rein konzeptionelle Arbeit „Offener Wasserraum“ von acht Berliner Studenten wie auch die, auf CD-ROM präsentierte, Vision „Opaque Elements“ von Tilman Kerkhoff und Jojo Faubel, in höchstem Maße überzeugend. Die beiden ersten Gewinner teilen sich das Preisgeld von 20 000,- DM. Ausgezeichnet wurde auch die Arbeit von Elke Knittel. Die Jury bedachte den „Mobilen Waschtisch“ wegen seiner durchgestalteten Ästhetik und Funktionalität für soziale Einsätze mit einem Sonderpreis in Höhe von 5000 DM. Auch Britta Haug und Elke Röder von



Hoesch-GF Jochen Drennick und Marketingleiter Werner Arthold mit den Gewinnern des Design Award

Design Direct in Darmstadt erhielten einen Sonderpreis. Das „Originelle, Preiswerte und Einfache“ des Toilettenrollenhalters und -spenders „Rollenspiel“ zeichnete die Jury aus. Leider nicht anwesend an diesem Abend war Tanja Finkbeiner, die zur Zeit ihr erstes Berufsjahr in Pasadena, USA, absolviert. Ihr Entwurf „Sina“ stellt einen eleganten Wasserhahn mit neuartigem Kipp-Mechanismus dar und wurde mit dem Sonderpreis „Wasserreise“ ausgezeichnet.

Messe Frankfurt

Sieger des ISH-Gewinnspiels

Am ISH-Gewinnspiel der Messe Frankfurt GmbH nahmen zahlreiche Besucher teil. Zehn Preise waren in der Lostrommel versteckt.

Der Hauptgewinn, eine Wochenendreise für zwei Personen in die ewige Stadt Rom, ging an Claudia und Rolf Peter Plasberg von dem SHK-Betrieb Rolf Plasberg aus Wuppertal. Auf

VDMA

Neue Geschäftsführung

Dr. Fritz Ruppel, seit 1970 Geschäftsführer der Fachgemeinschaft Armaturen sowie ab 1975 Geschäftsführer der Fachgemeinschaft Schweiß- und



Dr. Fritz Ruppel (l.) und Nachfolger Wolfgang Burchard

Druckgastechnik ist am 30. April 1997 mit Vollendung des 65. Lebensjahres aus dem VDMA ausgeschieden.

Sein Nachfolger ist Wolfgang Burchard (40), der seit 1991 bei der Fachgemeinschaft Bergbaumaschinen im VDMA als Wirtschaftsreferent beschäftigt war. Vor seinem Eintritt in den VDMA war Burchard als Rechtsanwalt in Bonn tätig.

■ Mepa Systembegleiter

Das Rheinbreitbacher Unternehmen Mepa entwickelte ein Konzept zur Schaffung, Ausbildung und Motivation von sogenannten Systembegleitern im sanitären Großhandel.

Hintergrund ist die Verbesserung von Fachkompetenz und Beratungsqualität des Fachverkäufers sowie der Kommunikation zwischen Hersteller und Großhandel. Der neu zu schaffende Systembegleiter soll ein Mitarbeiter am Abholtesen oder im Innendienst-Verkauf des Händlers sein, der neben seiner

normalen Verkaufs- und Beratungstätigkeit dem Kunden hinsichtlich Vorwandinstallation und Trockenbeplankung Rede und Antwort stehen kann. Er erhält eine umfassende technische und betriebswirtschaftliche Schulung, die auf Kosten des Herstellers in dessen Schulungszentren in Rheinbreitbach und Pegau bei Leipzig durchgeführt wird. In dem Seminar werden neben den theoretischen Kenntnissen auch praktische Fertigkeiten vermittelt, wenn auch nur in bescheidenem Maße. Die vorgesehene Maßnahme, die erstmals im Juni dieses Jahres für 18 Mitarbeiter einer Großhandelsgruppe durchgeführt wird, dauert 2,5 Tage, wobei die Anreise inbegriffen ist.

■ IWO Oberflächenver- brennung von Heizöl

Quasi als „Entwicklungsstudie“ stellte das IWO einen funktionsfähigen Strahlungsbrenner für Heizöl dem ISH-Fachpublikum vor. Das im IWO-Auftrag am Lehr- und Forschungsgebiet für Energie- und Stofftransport der RWTH Aachen realisierte Projekt zielt darauf ab, das bei der Gasfeuerung bereits angewandte Prinzip der Oberflächenverbrennung auch für den Brennstoff Heizöl Extra Leicht (HEL) nutzbar zu machen.

Die Heizöl-Oberflächenverbrennung birgt zum einen ein großes Potential für die Entwicklung nahezu geräuschloser, schadstoffärmerer Ölfeuerungssysteme.



Der Strahlungsbrenner soll den Weg freimachen für leise und schadstoffarme Öl-Wandheizkessel

me. Zum anderen eröffnet sie der Geräteindustrie die Möglichkeit, kleine Öl-Wandheizkessel zu konstruieren. Als weitere Umsetzungen kommen kompakte Standkessel, Heizeinsätze für Kaminöfen oder Strahlungsheizungen in Betracht.

Der am IWO-Messestand in Betrieb ausgestellte HEL-Oberflächenbrenner weist NO_x -Werte von unter 70 mg/kWh und CO-Werte unter 30 mg/kWh auf.

■ Hornbach Zielgruppe Handwerk?

Fast hat man sich schon daran gewöhnt: Baumarktprospekte mit Kupferrohren und -fittings, Grundfos-Markenspumpen, Badheizkörpern mit 5-Jahres-Garantie für 239,- DM, Kompaktheizkörpern ab 79,- DM sowie Thermostatventilen einschließlich Fühler für 19,90 DM. Selbstverständlich alles inklusive Mehr-

Prüföffnung, Feuerungsanschluß, Kamintür, Abschlußblech und Abstandshaltern. In den Durchmessern 113, 120 und 130 mm kosten sie jeweils 999,- DM und haben ebenso wie der 150er Außenkamin eine Lieferzeit von 10 Tagen. Im gleichen Zeitraum sind auch Heizkörper palettenweise zu erhalten. Entweder 10stückweise sortiert oder z. B. 8 Stück DK 600/1000 mit 2246 Watt jeweils unter 1000,-.

auch nicht – einige Kollegen wurden tatsächlich schon mit ihren Firmenfahrzeugen oder „inkognito“ vor besagten Baumärkten gesehen. Und wer will's ihnen denn verwehren, bei Preisen zu denen die meisten Großhändler nicht liefern?

■ DeWalt Tauschaktion

Der Idsteiner Werkzeughersteller startet unter dem Motto „Bares für die alte“ eine große Bohrhammer-Tauschaktion. Bis Mitte August 1997 kann jeder Besitzer einer gebrauchten Bohr- oder Schlagbohrmaschine bzw. eines Bohrhammers eine Vergütung bis zu 200,- DM auf den Kauf eines neuen Bohrhammers des Unternehmens erhalten. Im Tausch werden vier Bohrhammer mit Bohrleistungen von 22 bis 45 mm in Beton (DW550K, DW540K, DW541K, DW545K) sowie ein Meißelhammer (DW543K) angeboten. Alle Maschinen werden mit Transportkoffer geliefert.

■ Clage Ökologie und Design

Als „Best auf Category“ im Bereich der Gebäudetechnik erhielt der elektrische Klein-Durchlauf-erhitzer M2.7 von Clage den diesjährigen „iF Ecology Design Award“ vom Industrie Forum Design Hannover. Damit soll die sinnvolle, weil wirtschaftliche Anwendung am Handwaschbecken herausgestellt werden.

■ Sulzer Infra Grundlegende Neustrukturierung

Sulzer Infra Deutschland, Stuttgart, hat sich komplett restrukturiert und die per 31. Dezember 1996 bestehenden Niederlassungen in die vier rechtlich selbständigen regionalen Unternehmen Sulzer Infra Bayern GmbH,

Spruch der Woche

Jeder Mensch, der sich für etwas engagiert, hat eine bessere Lebensqualität als andere, die nur so dahinleben.

(B. Kreisky)

München, Sulzer Infra Rhein/Main GmbH, Ludwigshafen, Sulzer Infra Mitteldeutschland GmbH, Dresden, und Sulzer Infra Baden GmbH, Freiburg, umgewandelt. Die Niederlassung Stuttgart/Ulm sowie die Abteilung Ausland/Sonderprojekte bleiben bei der Sulzer Infra Deutschland GmbH, Stuttgart. Bereits im Laufe des letzten Jahres wurden Niederlassungen geschlossen bzw. zusammengeführt. Hintergrund dieser Restrukturierung ist ein enormer



Wettbewerbsdruck im Bereich gebäudetechnischer Anlagen mit teilweise dramatisch rückläufigen Erlösen. In Folge mußte das Unternehmen im letzten Jahr den Personalbestand von 1050 auf 813 reduzieren. Der Umsatz lag 1996 mit rund 230 Mio. DM um ca. 20 Prozent niedriger als im Vorjahr. Für das laufende Jahr wird ein ausgeglichenes Ergebnis erwartet.

Die Sulzer Infra Deutschland GmbH ist eine hundertprozentige Tochter der Gebrüder Sulzer Aktiengesellschaft, Winterthur/Schweiz. Seit 1. Januar 1991 tritt das auf Technische Gebäudeausrüstung spezialisierte Unternehmen unter dem Namen Sulzer Infra einheitlich auf dem gesamten europäischen Markt auf.



Sind Handwerksmengen im Baumarkt nur ein Lockvogelangebot für Heimwerker oder tatsächlich für Profis gedacht?

wertsteuer. Etwas seltener sind da noch die im neuesten Hornbach-Prospekt angepriesenen Edelstahlschornsteineinsätze. Sie bestehen aus 10 Meter Rohr, Ablaßschleife, Kondensatschale mit Ablauf, Reinigungs- und

Und überall der Hinweis Handwerksmenge bei den Angeboten. Fragt sich nur, ob Hornbach jetzt wirklich dem Großhandel Konkurrenz machen will und den Kunden Handwerker für sich entdeckt hat oder ob das Ganze nur eine raffinierte Werbemasche ist, die Kunden suggerieren soll: „Hier kauft auch der Handwerker ein – hier gibt's Qualität. So ganz falsch ist's ja

■ Sanha Löt-Preß-Sieger

Während der fünf Messtage forderte eine als Fitting verkleidete Sanha-Hostess die Messebesucher mit Einladungskarten auf, an der „1. Deutschen Löt-Preß-Meisterschaft“ teilzunehmen. 250 Personen nahmen diese ungewöhnliche Herausforderung an. Die Teilnehmer – größtenteils Installateure – konnten dort ihre Geschicklichkeit und Schnelligkeit unter Beweis stellen. Es galt, einen Sanha Löt-Preßfitting mit einem Stück Kupferrohr zu verpressen sowie einen Lötfitting zu verlöten. Der Rekord wurde am letzten Messtagen von Frank Schmidt aufgestellt. Der Heizungs- und Lüf-



ISH-Einladung zur Teilnahme an der „1. Deutschen Löt-Preß-Meisterschaft“

tungsbauer aus Ippenheim benötigte bei bester Qualität geschlagene 12 Sekunden für das Pressen und 31 Sekunden für das Löten. Vielleicht wird ihn dieser Wettbewerb sogar berühmt machen. Der Antrag, ihn als schnellsten ermittelten Löt-Presser Deutschlands ins Guinness-Buch der Rekorde aufzunehmen, liegt bereits vor.

■ Vaillant Kesselproduktion im Rheinland

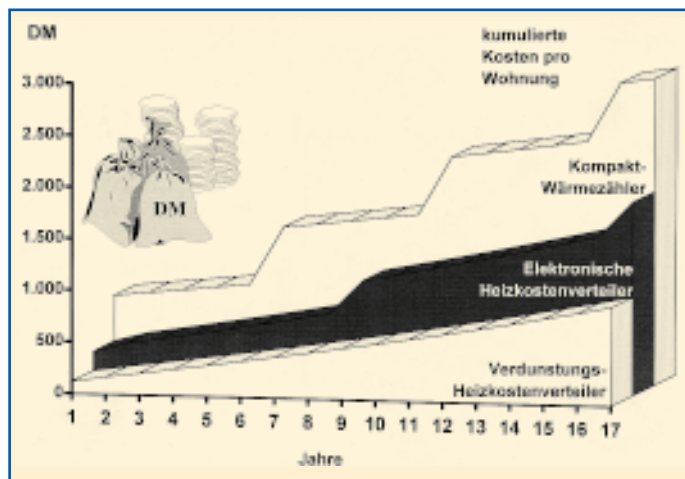
Vaillant beabsichtigt rund sieben Millionen Mark in den Ausbau ihres Produktionsstandortes in Bergheim zu investieren, um ihn zur modernsten Fertigung für Kessel und Speicher in Europa auszubauen.

Um das ehrgeizige Produktionskonzept zu realisieren, ist beabsichtigt, die vorhandenen Kapazitäten des 1981 erbauten Werkes in Bergheim voll auszuschöpfen und die Fertigung an diesem Standort zu konzentrieren. Zur Zeit produziert Vaillant in Bergheim und Hilden. Zum Jahresanfang 1998 ist geplant, die gesamte Fertigung in Bergheim nach neuesten Produktionsmethoden zu optimieren. Der Mehrheit der 220 Hildener Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen offeriert Vaillant eine Weiterbildung im 60 km entfernten Bergheim.

■ Brunata-Metrona Wirtschaftlichkeit Heizkostenerfassung

Eine interne Brunata-Metrona-Studie zur Wirtschaftlichkeit unterschiedlicher Erfassungssysteme kommt zum Ergebnis, daß „Kapillar-Heizkostenverteiler nach dem Verdunstungsprinzip zumeist eindeutig die kostengünstigste Einbaualternative sind.“ Grund sei die wartungsarme zuverlässige Technik dieser Geräte.

Bereits für die Anschaffung und Installation von elektronischen Heizkostenverteilern müsse weit mehr als das Doppelte der Kosten eines nach dem Verdunstungsprinzip arbeitenden Heizkostenverteilers aufgewendet werden, heißt es. Wärmezähler schlagen hier sogar gleich mit dem Siebenfachen zu Buche. Außerdem wird in der Studie darauf hingewiesen, daß die Differenz mit der Betriebsdauer wachse: Nach 17 Jahren haben sich die Kosten für elektronische Verteiler auf das Fünffache, für Wärmezähler gar auf das Zwan-



Kosten der Verbrauchserfassung im Laufe der Betriebsjahre

zigfache der Kosten des Verdunstungsprinzips aufaddiert. Ursache der drastischen Kostenunterschiede sei die Notwendigkeit, Wärmezähler im Rahmen der Eichpflicht alle fünf und elektronische Heizkostenverteiler entsprechend der Lebensdauer der Batterie alle acht bis zehn Jahre auszutauschen.

■ Ostdeutschland Jede 5. Wohnung aus dem vorigen Jahr- hundert

Nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes ergab die Gebäude- und Wohnungszählung 1995 in den neuen Ländern und Berlin-Ost, daß sich 21 Prozent (rund 1,5 Mill.) der insgesamt 6,9 Millionen Wohnungen in Gebäuden befinden, die vor 1900 gebaut wurden.

Im früheren Bundesgebiet wurden nach einer vergleichbaren Statistik aus dem Jahr 1993 rund 9 Prozent (2,2 Millionen) Wohnungen ermittelt, die sich in Gebäuden befanden, die vor der Jahrhundertwende erbaut wurden. Der Gesamtbestand lag bei 26,1 Millionen Wohnungen.

■ Burgbad Junkers-Badmöbel übernommen

Mit Wirkung vom 30. April 1997 übernahm die Burgbad AG das Badmöbelgeschäft der Hans Feierabend GmbH. Die Robert Bosch-Tochter Feierabend, deren Kerngeschäft die Fertigung von Küchenmöbeln ist, setzte mit ihren unter dem Markennamen Junkers vertriebenen Badmöbeln im vergangenen Jahr rund 30 Millionen DM um. Gegenstand der Vertragsunterzeichnung am 15. April des Jahres waren die Badmöbelprogramme und Kundenbeziehungen der Einbecker.

Nachdem Burgbad ebenfalls am 15. April rückwirkend zum Jahresanfang 97 Prozent der Schock Bad GmbH von Sphinx erwarb, haben die Bad Fredeburger mit Burg, Kama, Schock und Junkers jetzt vier Badmöbelmarken im Programm, deren Produkte sich z. T. überschneiden und im selben Vertriebskanal vermarktet werden. Deshalb aufgekommene Branchengerüchte, daß Burg die Junkers-Badmöbel nur übernommen hätte, um einen Wettbewerber aus dem Weg zu räumen, dementierte das Unternehmen. Vielmehr soll Junkers als eigenständiges Badmöbelprogramm unter dem Dach von Schock integriert werden. Über eine Programmereinigung wurde derzeit noch nicht entschieden.

■ Triton-Belco Wechsel im Vorstand

Im Rahmen des laufenden Restrukturierungsprogramms sind Veränderungen im Vorstand der Triton-Belco AG beschlossen worden.

Dr. Herbert Zimmermann wurde als Sprecher in den Vorstand berufen. Wilfried Ross ist im gegenseitigen Einvernehmen aus dem Vorstand ausgeschieden. Ebenfalls neu in den Vorstand berufen wurde Dr. Fred Friedmann, der sein Mandat im späteren Jahresverlauf aufnehmen wird.

„Wir setzen auch weiterhin auf unsere innovativen Marketing- und Vertriebskonzepte“, sagt Dr. Herbert Zimmermann, „dies gilt insbesondere für die Erfolgspartnerschaft Briton-Belco und IBH-Fachgemeinschaft, die wir konsequent fortsetzen werden.“

„Die Veränderungen im Vorstand von Triton-Belco haben für uns keinerlei Auswirkungen auf die bewährte, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Hamburgern“, bestätigt auch Friedhelm Engler, Gesamtbetriebsratsvorsitzender der IBH-Fachgemeinschaft. Die Zusammenarbeit von Triton-Belco mit der Nordwest-Handel AG sei – nach Angaben von Triton-Belco – für die Abwicklung des Tagesgeschäfts sowie die Sortimentsstruktur praktisch ohne Bedeutung. Zunächst wurde zwischen den beiden Unternehmen ein Gastvertrag geschlossen. Aus dieser Gastmitgliedschaft wird mittelfristig eine Vollmitgliedschaft werden. In jedem Fall bleiben die Interessen der IBH-Fachgemeinschaft und deren Mitglieder in vollem Umfang gewahrt. Ausschlaggebend für den Abschluß eines Gastvertrages mit Nordwest waren für Triton-Belco interessante kostenreduzierende Synergien, von denen letztlich auch die IBH-Mitglieder profitieren werden.

■ Koralle Badplaner

Der Koralle-Badplaner „Mein Bad – Anregungen und Tips für die persönliche Badgestaltung“ bietet die Möglichkeit, vielfältige Einbauvarianten speziell für individuelle Raumverhältnisse durchzuspielen. Auf einem Grundriß können verschiedene vorgestanzte Sanitärprodukte, die in der Größe variieren, pla-



Der Badplaner „Mein Bad“ wahrt die dreidimensionale Perspektive

ziert und nach Belieben verschoben werden. Der Grundriß ist so konzipiert, daß auch die räumliche Vorstellung gewahrt bleibt. Durch dieses anschauliche Spiel der Möglichkeiten kann jeder das eigene Bad nach seinen Ideen zu Hause designen. Ergänzt wird das Planungsinstrument durch technische Hintergrund-Informationen und praktische Gestaltungstips für Licht, Farben etc. Verteilt wird die Broschüre über den Fachhandel. Sie kann aber auch direkt unter der Fax-Nummer (0 57 33) 1 42 95 bei Koralle in Vlotho bestellt werden.

■ Friatec Umsatz stabil, Ergebnis gesteigert

Nach einem insgesamt schwierigen Geschäftsjahr legt die Mannheimer Friatec-Gruppe erneut einen guten Jahresabschluß vor. Der Umsatz erhöhte sich um 1 % auf 577,6 Millionen DM in der Gruppe und 5,6 % auf 431,8 Millionen DM in der AG. Das Konzernergebnis vor Ertragsteuern verbesserte sich um 18,1 % auf 59,9 Millionen DM. Das Ergebnis der AG vor Ertragsteuern

stieg um 21,1 % auf 51,7 Millionen DM nach 42,7 Millionen DM. In den drei Unternehmensbereichen gab es unterschiedliche Entwicklungen: Während der umsatzstärkste Bereich Kunststoff-Erzeugnisse einen Umsatzrückgang von 2,2 % hinnehmen mußte, wuchs der Unternehmensbereich Technische Keramik und Medizin-Technik um 8,1 %. Der Unternehmensbereich Pumpen und Armaturen konnte gegenüber dem Vorjahr den Umsatz um 4,7 % steigern. Getragen wurde das Geschäft in allen drei Bereichen vom Export mit einer leichten Erhöhung von 33,7 % in 1995 auf 37,4 % in 1996 in der Gruppe.

■ BImSchV Schornsteinfeger kurbeln Verkauf an

Wie die GFHM meldete, verteilt der Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks seit Dezember 1996 eine Information an die Anlagenbetreiber, in der auf die Übergangsfristen nach der 1. BImSchV hingewiesen wird. Die Länge der zugestandenen Übergangsfristen richtet sich neben der Leistung der jeweiligen Anlage auch nach dem Ergebnis der Einstufungsmessungen. Mit diesen Messungen hat das Schornsteinfegerhandwerk Anfang 1997 begonnen, wobei die jährlichen Routine-messungen gleichzeitig Einstufungsmessungen sind.

Der Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks errechnete in seiner jüngsten Erhebung, daß rd. 1,8 Mio. Heizkessel von der 1. BImSchV betroffen sind und innerhalb der definierten Übergangsfristen modernisiert werden müssen. Bei Entscheidung der Hausbesitzer für Niedertemperatur- oder Brennwertkessel wird von gewaltigen Energieeinsparpotentialen ausgegangen (1,85 Mrd. l Heizöl und 1 Mrd. m³ Erdgas).

■ Kludi

Neuer Leitspruch

„Kludi bringt Wasser in Form“ lautet ab sofort die Botschaft von Kludi. Für diesen Slogan stimmten auf der diesjährigen ISH in Frankfurt die weitaus meisten Besucher des Kludi-Messestandes, auf dem das Unternehmen zur Abstimmung und zum Wettbewerb gebeten hatte. 29,4 % bzw. 1374 der insgesamt 4667 Teilnehmer sprachen sich für den neuen Slogan aus, der als einer von sechs zur Wahl gestellt worden war. Mit der Stimmabgabe nahmen die Besucher auch an der Verlosung eines Audi A 3 teil, der im Zentrum des Messestandes glänzte. Glücklicher Gewinner ist der Sanitärinstallateur Franz Hunsinger aus Kaiserslautern, Inhaber der Kurt Hunsinger GmbH.



Die strahlenden Gewinner des Audi A3, Doris und Franz Hunsinger (links und Mitte). Es gratulierten (v. l.): Wolfgang Semnet, Siegfried Stendtko und Hubert Goeke von Kludi

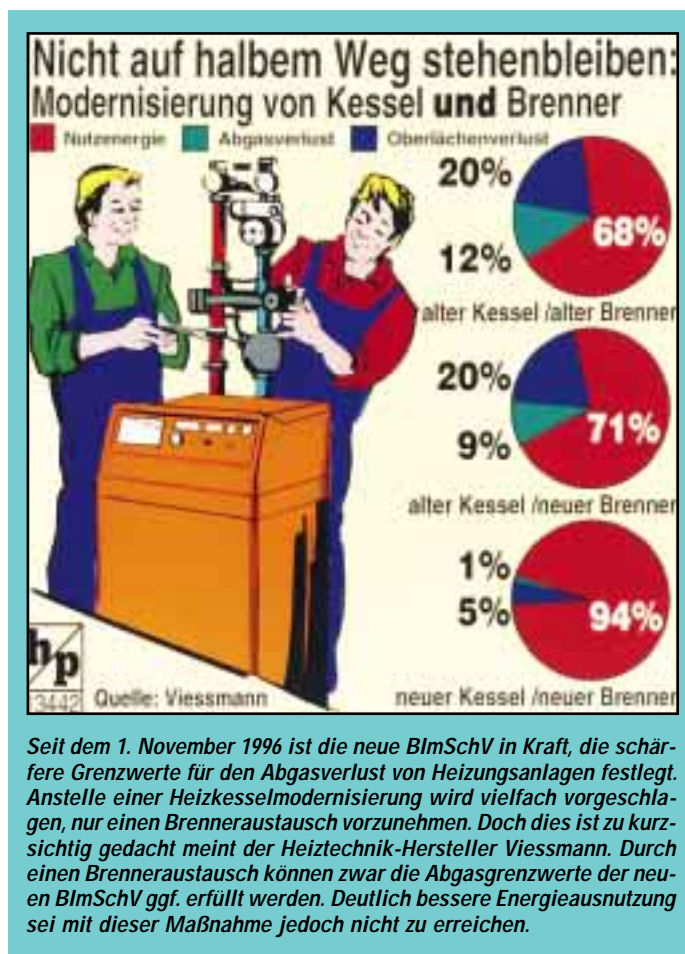
■ BHKS

DIN-Norm „Gebäudemanagement“

Nachdem die Verbändegemeinschaft Gebäudemanagement einen Normungsantrag zur Überführung der Begriffe zum The-

ma „Gebäudemanagement“ in eine DIN-Norm gestellt hat, fand mittlerweile in Frankfurt/Main die Gründungssitzung des DIN-Arbeitsausschusses AA 4.01 „Gebäudemanagement – Begriffe und Leistungen“ statt. Mitglieder der Verbändegemeinschaft sind der BHKS, die Fachgemeinschaft Heizungs-, Klima- und Gebäudeautomation im VDMA (FG HKG) sowie die Arbeitsgemeinschaft Instandhaltung Gebäudetechnik (AIG) der Fachgemeinschaft Allgemeine Lufttechnik im VDMA. Grundlage der Normungstätigkeit soll unter anderem das VDMA-Einheitsblatt 24 196 sein. Der Ausschuß hat sich zum Ziel gesetzt, bis Ende des Jahres 1997 die Grundlagen für einen Normentwurf (Gelbdruck) vorzulegen, in dem die wesentlichen Begriffe und Inhalte des „Gebäu-

demanagements“ konsensfähig definiert sind. Die Klärung der Begriffe wird von allen Seiten als der erste Schritt gesehen, auf Nachfrage- und Angebotsseite im Gebäudemanagement-Markt zu einer gemeinsamen Sprache zu gelangen. Interessenten an der Arbeit des Normenausschusses „Gebäudemanagement – Begriffe und Leistungen“ können sich an Hartmut Knobbe (0 69/40 02-15 29) oder Ulrich Glauche (Tel. 09 11/ 95 22-2 31) wenden.



Seit dem 1. November 1996 ist die neue BImSchV in Kraft, die schärfere Grenzwerte für den Abgasverlust von Heizungsanlagen festlegt. Anstelle einer Heizkesselmodernisierung wird vielfach vorgeschlagen, nur einen Brenneraustausch vorzunehmen. Doch dies ist zu kurz-sichtig gedacht meint der Heiztechnik-Hersteller Viessmann. Durch einen Brenneraustausch können zwar die Abgasgrenzwerte der neuen BImSchV ggf. erfüllt werden. Deutlich bessere Energieausnutzung sei mit dieser Maßnahme jedoch nicht zu erreichen.

■ Luftbefeuchtung Interessengemeinschaft gegründet

Die neugegründete Interessengemeinschaft Luftbefeuchtung e. V. stellte sich erstmals anlässlich eines Pressegesprächs auf der ISH der Öffentlichkeit vor. Zielsetzung der Interessengemeinschaft ist die konstruktive und aufklärende Zusammenarbeit mit den Medien, Wissenschaftlern und Ärzten. Sie wird getragen von Herstellern und Vertreibern von Luftbefeuchtungsgeräten. Zur Zeit besteht bereits ein Mitgliederkreis von 14 Firmen.

Konkreter Hintergrund für den Zusammenschluß ist die Diskrepanz zwischen der öffentlichen Meinung über Luftbefeuchtung und den tatsächlichen Vorteilen. Wolfgang Berchthold, Initiator und Sprecher der Interessengemeinschaft Luftbefeuchtung, ist der Ansicht, daß sich im Anwendungsbereich für den Menschen die Erkenntnisse über Vorteile von Luftbefeuchtung gegenwärtig noch nicht durchgesetzt hätten. Im Gegenteil sorgte ein seit Jahren produziertes Negativbild in den Medien und Veröffentlichungen einzelner Wissenschaftler für Verunsicherung bei den Verbrauchern. Diese Unsicherheit wird noch zusätzlich verstärkt durch unterschiedliche Vorschriften und deren Auslegungen seitens der Hersteller und Vertreter.

Berthold stellt daher heraus, daß nur gemeinsames Denken und Handeln von Herstellern und Vertreibern zu einer Trendwende beim Thema Luftbefeuchtung führen kann. In Planung sind eine offensive PR-Kampagne und eine Verbraucherbroschüre.

■ **Bundestag** **Nachrüstpflicht für Wasserzähler**

Der Petitionsausschuß des Bundestages hat sich für eine bundeseinheitliche Vorschrift ausgesprochen, nach der alle Mietwohnungen gesondert mit Wasserzählern auszurüsten sind. Die Abgeordneten überwiesen eine vorliegende Eingabe der Bundesregierung „als Material“ und forderten sie auf, einen Vorschlag für die Einführung einer Nachrüstpflicht innerhalb

eines Jahres vorzulegen. Koalition und Opposition erklärten, ökologische Gründe sprächen eindeutig für eine Nachrüstpflicht. Wenn lediglich eine einzige Wasseruhr für zahlreiche Mietwohnungen in einem Wohnhaus vorhanden sei, bestehe für die einzelnen Mietparteien kein Grund, mit dem Wasser sparsam umzugehen. Die Verschwendung von Wasser wirke sich kostenmäßig für die einzelnen Mietparteien in keiner Weise aus. Es gehe nicht an, daß eine Sozialrentnerin ebensoviel Wassergeld zu zahlen habe wie eine benachbarte fünfköpfige Familie mit hohem Einkommen. Falls in älteren Wohnhäusern technische Schwierigkeiten für die Nachrüstung der einzelnen Unterkünfte mit Wasseruhren bestünden, könnte dem durch eine Härteregelung Rechnung getragen werden. Auch sei eine gegebenenfalls mehrjährige Über-

gangsfrist für die Nachrüstung vorzusehen, hieß es zu der Petition.

■ **bmb+f** **Über 55 000 Anträge auf „Meister-BAföG“**

Nach Angaben des Bundesministers für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie, ist das „Meister-BAföG“ auf Erfolgskurs. Schon mehr als 55 000 Fortbildungswillige haben seit Verkündung des Gesetzes im Bundesgesetzblatt Ende April 1996 Anträge auf Förderung gestellt. Bund, Länder und Deutsche Ausgleichsbank haben bisher rund 280 Mio. DM für angehende Meister, Techniker und sonstige Aufstiegswillige ausgezahlt. Trotz anfänglicher Vollzugsschwierigkeiten in den Ländern im vergangenen Jahr haben inzwischen mehr als 85 Prozent

der Antragsteller ihren Bescheid erhalten. Davon konnten in fast 90 Prozent der Fälle Leistungen bewilligt werden.

Der Anteil von Handwerksge-sellen unter den bisher Geförderten ist mit 60 Prozent besonders hoch. Das zeigt, daß die finanziellen Hilfen des Gesetzes besonders von Nachwuchskräften genutzt werden, deren Ziel oft die Gründung einer selbständigen beruflichen Existenz ist.

■ HWK Hannover Studiengang Gebäude- energieberatung

Die energetische Sanierung von Gebäuden und Wohnungen stellt nicht nur an Architekten und Planer, sondern insbesondere auch an die ausführenden Handwerker besondere Anforderungen. Aufgrund der ständig steigenden energetischen und umweltbezogenen Standards für die Modernisierung ist eine gewerkeübergreifende Herangehensweise an das Bauen oftmals dringend erforderlich.

Vor diesem Hintergrund bietet das Zentrum für Umweltschutz der Handwerkskammer Hannover ab September 1997 einen berufsbegleitenden Studiengang zum/zur „Gebäudeenergieberater/in im Handwerk“ an, der sich insbesondere an Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter des SHK-, Elektro-, Bau- und Zimmerergewerbes richtet. Nach erfolgreicher Teilnahme am Studiengang sollen die Teilnehmer in der Lage sein, fachkompetent ein Modernisierungskonzept zu erarbeiten und Kunden auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten beraten zu können. Grundlage des Studiengangs mit 200 Unterrichtsstunden, der mit einer Prüfung vor dem Prüfungsausschuß der Handwerkskammer Hannover abgeschlossen wird, ist ein bundeseinheitlicher Rahmenlehrplan.

Weitere Informationen: Zentrum für Umweltschutz der Handwerkskammer Hannover, Berliner Allee 17, 30175 Hannover, Fax (05 11) 3 48 59 32.

■ BSSW Kreativpreise verliehen

Auch in diesem Jahr konnte der BSSW eine hohe Teilnehmerzahl am Kreativpreiswettbewerb 1996 verzeichnen. Jedoch nicht nur die Zahl der eingereichten Schwimmbad- und Whirlpoolanlagen, sondern auch die überaus hohe Qualität der Objekte, die Kreativität und der sensible Umgang mit der Symbiose aus Schwimmbad, Architektur und

Natur beeindruckte die Fachjury. Diese stellt sich auch in diesem Jahr der schwierigen Aufgabe, die schönsten Schwimmbäder und Whirlpoolanlagen zu ermitteln, um in unterschiedlichen Kategorien die Preise in Gold, Silber und Bronze zu vergeben.

Anlässlich der Frankfurter ISH-Messtage fand die feierliche Prämierung der Objekte im Krei-



In der Kategorie Badelandschaft innen wurde für diese realisierte Anlage der BSSW-Kreativpreis 1996 in Gold verliehen

se der Gewinner, Teilnehmer und BSSW-Mitglieder statt. Alle eingereichten Anlagen spiegeln bedeutende Trends heutigen Schwimmbadbaus wider: Eine benutzerorientierte Planung beinhaltet ebenso Aspekte von innerer Gestaltungsharmonie wie auch eine abgestimmte Umfeldanbindung. Neben klassischen Beckenformen brillieren polygonale Anlagen, neben zurückhaltenden dezenten Ausstattungen bestechen aufwendige Erlebnisbäder.

Auch in diesem Jahr ruft der Verband Mitglieder und Nichtmitglieder, Schwimmbadbaubetriebe, Fachinstallateure sowie Planer und Architekten zur nächsten Teilnahme an den BSSW-Kreativpreisen 1997 auf.

■ FGK Split-Systeme im Baumarkt

Das FGK meldete jüngst: „Kein Witz: Die Baumarktkette ‚Praktiker‘ bietet für den Endverbraucher Split-Klimasysteme an. Für die Installation werden derzeit bundesweit rund 300 Fachbetriebe gesucht. Ob der Branche dieser Vertriebsweg gefallen

übernimmt ab sofort für Deutschland die Generalvertretung der Firma Wanson N.V., B-1210 Brüssel.

Beide Firmen sind seit vielen Jahren im Bereich der industriellen Lufttechnik und in der Verfahrenstechnik tätig und ergänzen sich mit ihrer unterschiedlichen Produktpalette.

Die Produkte aus dem Tätigkeitsfeld „Industrieheizung“ (u. a. Lufterhitzer, Warmlufterzeuger) weisen ein breit gefächertes Einsatzgebiet auf.

Die Firmenleitungen der beiden Unternehmen versprechen sich durch die Zusammenarbeit in diesen Tätigkeitsfeldern eine Bündelung von technischer Kompetenz und Innovationskraft. Beide streben mit der Kooperation eine stärkere Kundenorientierung und eine Steigerung des bekannt hohen Qualitätsniveaus an. Kreuz beabsichtigt daher einen flächendeckenden Ausbau ihres Vertriebsnetzes.

■ Kupfer Regional-Seminare

Zwei Regional-Veranstaltungen zum Thema „Kupfer in der Trinkwasserinstallation“ finden am 9. Juni 1997 in Böblingen und am 10. Juni 1997 in Freiburg statt. Hauptreferenten an beiden Tagen sind Dr. Otto von Franqué mit dem Vortrag „Werkstoffkunde“, Peter Smania über „Verbindungstechnik“ und Edmund Klingler über „Zeitgemäße Installationswerkstoffe unter Berücksichtigung der Kosten“.

Veranstaltungsbeginn ist jeweils um 15.00 Uhr. Die Teilnahme ist kostenlos und beinhaltet neben den Seminarunterlagen die Tagungsgetränke sowie ein anschließendes Abendessen.

Anmeldung und Infos: Informationsbüro der Europäischen Kupferkampagne, 60156 Frankfurt, Fax (0 69) 97 07 04 40.

■ Kreuz Deutsch-belgische Kooperation

Anlässlich der ISH wurde ein Kooperationsvertrag der Firmen Kreuz und Wanson unterzeichnet. Die Firma Kreuz Industriewärmetechnik, 58708 Menden,