

■ Arge Neue Medien Neuen Vorstand gewählt

Die Arge Neue Medien der deutschen SHK-Industrie e. V. hat einen veränderten Vorstand: Die 12. Mitgliederversammlung wählte am 27. Oktober 2000 Peter Fröhlich (Duscholux), Dr. Johannes Haupt (Hansa) und Günther Thebille (Purmo) neu in das insgesamt 7köpfige Gremium. In ihren Ämtern bestätigt wurden Franz Kook (Duravit), Peter Komp (Burgbad), Heinz-Bernd Viegner (Viega) sowie Dr. Michael Pankow (Grohe), der für weitere zwei Jahre den Vorstandsvorsitz übernimmt. Sein Stellvertreter ist Peter Fröhlich. Rechnungsprüfer bleibt Dirk Lückemann (Schell). Ein weiteres wichtiges Ergebnis der rund sechs Stunden dauernden Sitzung: Die Arge Neue Medien baut die Kooperation mit dem DG Haustechnik aus. Unter der Voraussetzung einer einwandfreien Datenqualität soll der Arge-Stammdatenserver zur zentralen Informationsdrehscheibe für elektronische Artikelstammdaten der SHK-Branche werden. Die dazu erst kürzlich gemeinsam erarbeiteten Datenqualitätsrichtlinien sind für Fachgroßhandel und Industrie gleichermaßen verbindlich, hieß es in der Mainmetropole.

■ Nordwest Handel Im 3. Quartal unter Plan

Die nach wie vor unbefriedigende Entwicklung in der Bauindustrie zeigte jetzt auch Auswirkungen bei der börsennotierten Nordwest Handel AG. Per Ende September blieb der Gesamtumsatz des europäischen Händlers für den Händler mit 1663,3 Millionen Euro zwar um 0,2 % über dem Vorjahr, liegt jedoch unter Plan. Das Auslandsgeschäft ist mit einem Gesamtergebnis von 85,6 Millionen Euro um 5,1 % zum Vorjahr gewachsen. Konnte das Ergebnis der gewöhnlichen

Geschäftstätigkeit noch geringfügig gesteigert werden, so ging der Jahresüberschuß doch um 13,5 % zurück. Für das vierte Quartal rechnet der Hagener Handels- und Serviceverbund mit keiner positiven Trendwende, zumal der Umsatzrückgang des dritten Quartals das Ergebnis des vierten Quartals bereits vorbelastet. Am Ziel, für das Geschäftsjahr 2000 eine Dividende auf Vorjahresniveau zur Ausschüttung an die Aktionäre vorzuschlagen, hält der Vorstand jedoch nach wie vor fest.

■ Fixotec Firmenübernahme

Fixotec mit Sitz in Glarus/Schweiz übernahm mit Wirkung per 1. Oktober 2000 den kompletten Bereich Rohrbefestigungen der Schweizer Produktions- und Vertriebsfirma Falu K. Fassbind-Ludwig + Co. in Wagen bei Jona. Beide Parteien verein-



Per Handschlag Firmenübernahme bekräftigt: Jürgen Goldinger, Fixotec, und Karl Fassbind von Falu

barten über den Kaufpreis Stillschweigen. Wie der Geschäftsführer von Fixotec, Jürgen Goldinger, mitteilte, ist dieses Unternehmen damit im Bereich Fachhandel und Wiederverkäufer Schweizer Marktführer für Befestigungstechnik-Produkte.

■ Bamberger Gottmann wird Allein- geschäftsführer

Ende Oktober wurde Dr. Gosebert Gottmann (45) zum Alleingeschäftsführer der Bamberger GmbH & Co. KG bestellt. Gott-

mann kam über die beruflichen Stationen Procter + Gamble, Dugena Vertriebsgesellschaft und die M. H. Wilkens + Söhne GmbH zu Bamberger. Ganzheitliche Markenführung und der konsequente Ausbau der Bamberger Geschäftsfelder sind erklärte Zielsetzung. Die bisherigen Geschäftsführer Roland Schäfer und Klaus Rehwinkel wollen ihre Kräfte auf die angestammten Aufgaben bei Kaldewei fokussieren.

■ Interbad 2000 Rekordmesse

Die Interbad 2000 in Stuttgart war mit über 20 000 Besuchern für die Bäder- und Saunabranche eine Rekordmesse. Insgesamt kamen 44 % mehr Besucher als zur Interbad 98 in Düsseldorf. Zudem präsentierte sich die Stuttgarter Interbad mit 439 Ausstellern aus 23 Ländern internationaler als je zuvor. Jeder vierte Messebesucher war aus dem europäischen Ausland angereist.

Ein besonderer Höhepunkt der BSSW-Präsenz in Stuttgart war die diesjährige Verleihung der 11. Kreativpreise durch Dieter C. Rangol, Geschäftsführer, und den BSSW-Vorsitzenden Roland Wunder, für 29 kreative und innovative Schwimmanlagen. Innerhalb der Veranstaltung wurde darüber hinaus der Interbad-Millennium-Sonderpreis durch Dr. Walter Gehring, Geschäftsführer der Messe Stuttgart International, überreicht. In Stuttgart rief das BSSW-Team auch offiziell zur neuen Wettbewerbsrunde der BSSW-Kreativpreise 2000 auf. Bis zum 31. Dezember dieses Jahres können Wettbewerbsunterlagen (Fotos, Pläne, Zeichnungen) bei der BSSW-Geschäftsstelle in Köln, Telefon (02 21) 2 71 66 90, Telefax (02 21) 2 71 66 99, eingereicht werden.

■ VBI Aßmann wieder Präsident

Der Verband Beratender Ingenieure VBI wird auch künftig durch den bisher amtierenden Präsidenten, Martin Aßmann, geleitet. Der VBI-Verbandstag wählte ihn mit großer Mehrheit für weitere drei Jahre zum Präsidenten. Neuer Vizepräsident wurde Ernst Ebert, der bereits Mitglied des VBI-Vorstandes war. Zum zweiten Vizepräsident wählte der Verbandstag Friedrich Schürmann.

■ Materialprüfungsamt Dr. Carl-Ludwig Kruse im Ruhestand

Am 29. September wurde der „Korrosionspapst von Dortmund“, Dr. Carl-Ludwig Kruse vom Materialprüfungsamt Nordrhein-Westfalen, in den Ruhestand verabschiedet. Kruse hat maßgeblichen Anteil an der Erarbeitung der europäischen Korrosionsnorm prEN 12502, deren Inhalte er anlässlich des Work-



shops der Gesellschaft für Korrosionsschutz e.V. (GfKORR) am 27. September in den Räumen der Fachhochschule Iserlohn vorstellte. Nach eigener Aussage betrachtete Kruse seinen Vortrag auf der Veranstaltung als „offizielles Ende seiner Laufbahn“. Im Januar wurde er mit der Goldenen Ehrennadel des Fachverbandes Nordrhein-Westfalen geehrt. Kruse hat sich als Abteilungsleiter des Materialprüfungsamtes in der Erforschung von Korrosionsschäden in der Fachwelt einen Namen gemacht.

■ **DVGW**

Neue Satzung, neuer Name

Mit dem Eintrag ins Vereinsregister Bonn Anfang Oktober wurde die Verschmelzung durch Aufnahme des DELIWA e. V. in den DVGW e. V., Bonn, rechts-wirksam. Gemäß Verschmelzungsvertrag tritt damit die Verschmelzung rückwirkend zum 1. 1. 2000 in Kraft. Ebenfalls ins Vereinsregister eingetragen wurde die neue Satzung sowie das neue DVGW-Präsidium. Der Name des DVGW lautet jetzt: „DVGW Deutsche Vereinigung des Gas- und Wasserfaches e. V. – technisch-wissenschaftlicher Verein –.“ Der DVGW hat sich darauf verständigt, weiterhin von dem DVGW zu sprechen und bezieht sich dabei auf das Kürzel „e. V.“ sowie den Untertitel „technisch-wissenschaftlicher Verein“.

■ **Econ-Air**

Treue-Aktion

Unter dem Motto „Volle Karte, satte Beute!“ startet die Monty GmbH, Tochter der westfälischen Econ-Air AG, eine Treue- und Bonus-Aktion. Installateure, die regelmäßig die Monty-Sprays in umweltfreundlichen Mehrwegdosen benutzen, finden auf allen Dosen Sammelpunkte, die sie gegen Gutscheine einer Fast-Food-Kette oder einer Elektro-Filialkette einlösen können. Econ-Air Vorstand Andreas



Wer Monty-Treue-Punkte sammelt, kann sie gegen McDonalds- und Mediamarkt-Gutscheine einlösen

Fonas: „Mit unserer Treue-Aktion möchten wir uns zum einen bei den Profis im „Blaumann“ bedanken. Zum anderen wollen wir unseren Handelspartnern ein zusätzliches Instrument zur Erhöhung der Kundentreue an die Hand geben.“

Die Sprays tragen den Sammelpunkt auf dem Deckel, von A wie Alu-Spray über Lecksuch- und Schneidöl-Spray bis Z wie Zink-Spray. Alle Dosen bleiben auch weiterhin wiederbefüllbar. Für Interessenten gibt es die kostenlose Info-Hotline (08 00) 8 88 83 09.

■ **Sanipa**

Maßgeschneiderte Fertigung, kürzere Lieferzeiten

Maßgeschneiderte Fertigung nach Kundenwunsch in Losgröße 1, kurze Lieferzeiten, wettbewerbsfähige Preise und ein sicherer Transport mit einem möglichst geringen Schadensrisiko – das sind die Anforderungen an eine fortschrittliche Badmöbelfertigung. Sanipa sieht sie mit einem völlig neuen Produktionskonzept als erfüllt an. Es entstand in einer zweijährigen Konzeptions- und Umsetzungsphase mit einem Investitionsvolumen von über 20 Millionen DM und einer Vergrößerung der Fertigungsfläche um rund 2000 m².

Das vor 25 Jahren in Treuchtlingen gegründete Unternehmen hatte seine Produktion in der Vergangenheit aufgrund des schnellen Wachstums lediglich kapazitätsmäßig ausweiten können. 1998 entschloß sich die Geschäftsführung, die ausschließlich auftragsbezogene Fertigung über einen hohen Automatisierungsgrad neu zu organisieren. Ihre Bilanz zum Jubiläum: Der veränderte Produktions- und Materialfluß verbessert deutlich die Durchlaufzeiten, steigert die Qualität, reduziert die Kosten und erhöht insgesamt die Wettbewerbsfähigkeit. Das „ausgeklügelte Konzept“ stellt außer-



Die DV-gestützte Ablauffertigung ermöglicht es Sanipa, modifizierte Kundenwünsche noch bis zu zwei Wochen vor Produktauslieferung zu berücksichtigen

dem einen schonenden Warentransport sicher. So gibt etwa die Auslieferungsplanung die Fertigungsreihenfolge vor, nach der die Möbel montiert, verladen und schließlich ohne Umladung angeliefert werden. Als positive Folge nennt Sanipa in erster Linie den merklichen Rückgang an Reklamationen.

Herzstück der neuen Produktionsstruktur ist die DV-gestützte Ablaufsteuerung: Sie ermöglicht dem Hersteller, modifizierte Kundenwünsche oder technische Neuerungen noch bis zu zwei Wochen vor der Produktauslieferung zu berücksichtigen. Das ist vor allem dann sehr vorteilhaft, wenn sich im Verlauf einer Badmodernisierung kurzfristig die Planung und damit auch viele Maße ändern, erklärt Sanipa abschließend.

Badrenovierung zu beraten. Erfahrungen haben gezeigt, daß für viele Kunden die Sanierung ihres Bades ein reines Horrorszenerario bedeutet: Von einer langwierigen, umständlichen Suche über einen lauten und dreckigen Umbau bis hin zu immensen Kosten entwickelte sich der Traum von neuen Bad schon im Vorfeld häufig zu einem Alptraum. Doch genau hier konnten die mobilen Badprofis ansetzen. Kostenlose Beratung nach Maß, zum Wunschtermin im heimi-



Die Aktion „Badprofis mobil“ wird gemeinsam getragen von Fachhandwerkern, Herstellern und Schulte

■ **Schulte** **Badprofis mobil**

Überaus erfolgreich – so faßt der Essener Sanitärgrößhandel Schulte seine Gemeinschaftsaktion mit dem Fachhandwerk und namhaften Herstellern zusammen. Seit Mitte Juli reisen mobile Badprofis durch die gesamte Bundesrepublik, um Wohnungs- und Hausbesitzer kostenlos in allen Fragen rund um die

schen Badezimmer – diesen Service haben in den vergangenen vier Monaten bereits zahlreiche Kunden in Anspruch genommen. Die Berater fanden individuelle Lösungen für jeden Geldbeutel. Anschließend garantieren qualifizierte Fachhandwerker vor Ort für eine schnelle und saubere Umsetzung aller Renovierungswünsche.

■ BDH

Förderprogramm energetische Sanierung

Als positiven Anschlag bezeichnet der Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie, BDH, die Entscheidung der Bundesregierung, einen Teil der Zinsersparnisse aus den UMTS-Auktionserlösen für die energetische Sanierung des Wohnungsbestandes von 32 Millionen Einheiten in Deutschland einzusetzen. Die Bundesregierung gehe in die richtige Richtung, indem sie Wohnungseigentümern deutliche Anreize zum Austausch veralteter Heizkessel im Rahmen der Gebäudesanierung gebe. Die enormen brachliegenden CO₂-Minderungs- und Energieeinsparpotentiale im Gebäudebestand, insbesondere für Heizungsanlagen, die vor 1982 erbaut wurden, könnten auf diese Weise schneller erschlossen werden.

Nach den Berechnungen der Bundesregierung sollen rund 250 000 bis 300 000 Wohneinheiten jährlich energetisch modernisiert werden. Dies entspricht zusammen mit den ohnehin laufenden Modernisierungen max. 3 % des sanierungsbedürftigen Wohnungsbestandes in Deutschland. Mit diesem Volumen komme die Bundesregierung zwar dem selbst gesteckten CO₂-Minderungsziel näher, könne aber nicht mit einer Zielerreichung rechnen. Hierfür sei eine wesentlich ambitioniertere Politik der Anreize zur energetischen Modernisierung erforderlich. Der BDH werde hierzu Vorschläge unterbreiten.

Analog zu dem Schwesterverband des BDH, dem Gesamtverband der Dämmstoffindustrie, GDI, sieht der BDH die

Begrenzung des Sanierungsprogramms auf drei Jahre als kritisch. Das Sanierungsprogramm müsse auch über 2003 hinaus verstetigt werden. Der BDH spricht sich für eine möglichst pragmatische Umsetzung des Förderprogramms über die Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW, aus. Auch eine Abwicklung über das Bundesamt für Wirtschaft (BAW) wäre denkbar. Die Programme müßten so angelegt sein, daß Bauherren und Investoren weder aus formalen noch aus finanziellen Gründen von einer Inanspruchnahme der Fördermaßnahmen Abstand nähmen.

■ Senertec

Exklusivvertrieb für Energiewerkstatt-BHKW

Die Senertec Kraft-Wärme-Energiesysteme GmbH, Schweinfurt, übernimmt ab 1. Januar 2001 den Exklusivvertrieb der von Energiewerkstatt – Gesellschaft für rationelle Energieverwendung mbH, Hannover, produzierten Mini-Blockheizkraftwerke (BHKW) mit einer elektrischen Leistung von 18 und 30 kW. Das Unternehmen verfügt über 15 Jahre Erfahrung mit BHKWs und hat bis heute über 500 Module im Markt; zahlreiche Objekte wurden im Contracting (Objektversorgung mit Wärme und Strom) realisiert. Die Verbindung von Senertec und Energiewerkstatt sowie die Bündelung des Vertriebs unter dem Dach der Senertec soll eine noch stärkere und schnellere Verbreitung der Kraft-Wärme-Kopplung kleiner Leistung bedeuten. Außerdem steht ein Netz von über 300 Senertec-Service-

Partnern und z. Zt. 20 Senertec-Centern für einen professionellen Kundendienst zur Verfügung.

■ Sanit

Smart-Cabrio gewonnen

Unter dem Motto „Umsteigen – dann einsteigen“ hatte der Spezialhersteller von Reinigungs- und Pflegemittel für Sanitäreinrichtungen bei Deutschlands Sanitärinstallateuren für seine Produkte geworben. „Wir wollten unsere Händler mit unseren Produkten näher bekanntmachen

berg, Vorsitzender des „Fachverbandes für Energie-Marketing und -Anwendung (HEA) e. V. beim VDEW“ vor der Presse in Berlin. Die hier geplante Fixierung des zulässigen Energieverbrauchs auf der Basis Primärenergie würde die Wettbewerbsenergien Öl und Gas massiv bevorteilen und „strombetriebenen Systemen für Heizung und Warmwasser die Luft abdrücken“.

So wäre z. B. ein energetisch so hocheffizientes Warmwassergerät wie der elektronische Durchlauferhitzer aufgrund der geplanten Vorgaben wirtschaftlich nicht mehr einsetzbar. Ge-



Übergabe des Sanit-Smart-Cabrios an die Gewinnerin (v. l.): Günter und Werner Fischer (Sanit) sowie Waltraud und Gerhard Demmel

und sie dazu veranlassen, diese auch selbst zu verwenden“, erläutert Sanit-Chef Werner Fischer die Zielsetzung der Aktion. Nahezu 2000 Installateure beteiligten sich an dem „Spiel“ um den Smart. Das Losglück war der SHK-Firma Demmel, Wolftrathausen, hold, die eine Bäderausstellung mit passendem Kleinwaren- und Zubehörangebot hat.

■ HEA

EnEV als Stromwärmeverbotsordnung?

„Wenn die Energieeinsparverordnung in der derzeit vorliegenden Fassung verabschiedet wird, dann käme sie praktisch einer Stromwärmeverbotsordnung gleich!“. Das sagte Günter Reh-

forderte bauliche Zusatzinvestitionen würden ihn ebenso wie andere elektrische Warmwassergeräte faktisch aus dem Markt drängen. Rehberg appellierte deshalb an den Gesetzgeber, zum Referentenentwurf vom Juni 1999 zurückzukehren, in dem die Endenergie als Basisgröße für den zulässigen Energieverbrauch vorgesehen war. Dies sei deshalb sinnvoll, da einzig der Endenergiebedarf einer Heizungs- und Warmwasseranlage vom Nutzer beeinflussbar sei. Bei Betrachtung dieser Aspekte und der vom Gesetzgeber angestrebten nachhaltigen Energieeinsparung und CO₂-Re-

Anzeige

Der Softwarestandard für die Haustechnik			oder FAX:
DIN 1988	DIN 1986	Heizungstechnik	02594/961-50
http://www.dendrit.de			
Dendrit Haustechnik-Software GmbH * Linnertstr. 21 * 48249 Dülmen * Tel.: 02594 / 961-0			

duzierung im Raumwärmebereich sei es daher unverständlich, Systeme auf endlicher fossiler Energiebasis so einseitig zu bevorzugen. Ein solches – nicht energetisch, sondern wohl mehr politisch-ideologisch begründetes – Vorgehen sei nicht nur wettbewerbsverzerrend, sondern auch kontraproduktiv im Bestreben, die Umwelt zu entlasten, meinte der HEA-Vorsitzende.

■ KME/Wieland Fahrertraining verlost

Die Gelegenheit „Schumi & Co.“ unter fachkundiger Anleitung auf dem Nürburgring nachzueifern, hatten die Gewinner eines von den Anbietern des flexibel ummantelten Kupferrohres „Wicu-flex“ durchgeführten Preisausschreibens. Die KM Europa Metal AG und die Wieland-Werke AG hatten im Sommer 2000 unter 11 500 angeschrie-



Die „Schumi-Daumen“ zeigen es: Das von KME und Wieland verlostes Fahrertraining auf dem Nürburgring hatte nur Sieger

benen Installationsbetrieben fünfmal zwei Tage Fahrertraining in der Zakspeed-Rennfahrschule verlost.

Das Fahrertraining fand statt am 22. und 23. September 2000 auf der Müllenbachschleife, einem Teil der legendären Grand-Prix-

Strecke in der Eifel. Gemeinsam mit Thorsten Rahe (KME) und Horst Hefe (Wieland) erhielten die fünf Gewinner zunächst eine gründliche theoretische Einweisung durch das Instruktorenteam der Rennfahrschule, bevor es auf die Piste ging.

■ Intersolar Solartechnikmesse will wachsen

Die Veranstalter der Intersolar, Deutschlands größter Spezialmesse für Solartechnik, haben sich endgültig für den Standort Freiburg entschieden. Für die Intersolar 2001 wurden zudem die Weichen auf Wachstum gestellt. Aus den bisherigen 7000 m² Ausstellungsfläche werden über 10 000 m². Die Zahl der Aussteller soll um mindestens 20 % von 200 auf ca. 240 vergrößert werden. Auch die Besucherzahl soll von 11 500 auf über 13 000 wachsen. „Die Signale, die wir aufgrund der erfolgreichen Intersolar 2000 von Ausstellern, Fachbesuchern und Publikum erhalten haben, machen uns sehr zuversichtlich“, so Markus Elsässer, Projektleiter der Intersolar. Die Entwicklungszahlen der Intersolar über die letzten zwei Jahre zeigen, „daß der Bedarf für

dieses bisher einmalige spezialisierte Angebot stetig steigt“, stellt Elsässer fest. 1999 wurden 141 Aussteller und 7800 Besucher registriert. 2000 waren es bereits 200 Aussteller und 11 505 Besucher. Deutlich gewachsen ist auch der Anteil ausländischer Firmen von 8 % (1999) auf über 20 % (2000). „Die Konzentration auf die Kernbereiche der Solartechnik Photovoltaik, Solarthermie sowie solares Bauen kam genau zum richtigen Zeitpunkt“, so Elsässer. Weitere Infos im Internet unter www.intersolar.de

Die Besitzer alter Duschatbrennungen sind aufgerufen, ihr Bad zu fotografieren und das Foto der Duschatbrennung im betagten Alter von 15 oder mehr Jahren einzusenden. Diejenigen, die ein besonders seltenes, historisches Exemplar besitzen, dürfen – unabhängig vom Fabrikat – mit einem Kauf- oder Austauschangebot des Herstellers Hüppe rechnen.

Fotos können bis zum 1. März 2001 eingesandt werden an: Hüppe GmbH & Co. OHG; Initiative Duschmuseum, 26158 Bad Zwischenahn.

■ **Hüppe** **Historische Duschatbrennungen gesucht**

Für die Errichtung eines Duschmuseums in Bad Zwischenahn sucht Hüppe alte und älteste Abtrennungen aus deut-



Hüppe sucht Duschatbrennungen aus den 70er und 80er Jahren für sein geplantes Duschmuseum

schon Bädern. War das tägliche Duschen früher lediglich ein notwendiges Reinigungsritual, so ist das Badezimmer heute ein Ort der Entspannung und des Wohlbefindens. Dieser Trendwechsel sollte dann im geplanten Hüppe-Duschmuseum dokumentiert werden.

■ **Klempnerhandwerk** **Handwerkspreis in der Klempnertechnik**

Am 16. März 2001 wird in Neuruppin (Brandenburg), anlässlich des 6. Ländertreffens des ostdeutschen Klempnerhandwerks, zum ersten Mal der „Handwerkspreis in der Klempnertechnik“ in vier Wettbewerbskategorien vergeben. Die Fachverbände des Sanitär-, Heizungs-, Klima- und Klempnerhandwerks aus Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen sowie die Innung Berlin, führende Hersteller von Baometallen und Klempnerzubehör und die Fachzeitschrift „Installation DKZ“ verleihen anlässlich des 6. Ländertreffens des Klempnerhandwerks am 16. März 2001 zum ersten Mal den „Handwerkspreis in der Klempnertechnik“ in

den Kategorien „Neubau“, „Altbau/Sanierung“, „Gestaltung“ und „Lehrlingsausbildung“. Die Gewinner der jeweiligen Wettbewerbskategorie erhalten jeweils einen repräsentativen Handwerkspreis überreicht. Mit der Preisverleihung sollen hochwertige handwerkliche Arbeiten bei der Verarbeitung von Baometallen im Klempnerhandwerk sowie Leistungen nach Ausbildungsstand in der Lehr-

ausbildung des Klempnernachwuchses belobigt werden. Eingeschluß der Bewerbungsunterlagen ist der 31. 12. 2000. Weitere Infos: Fachverband SHK Mecklenburg-Vorpommern, 19089 Crivitz, Telefon (0 38 63) 5 41 30, Fax (0 38 63) 54 13 20.

■ **Domotechnica**

Erstmals auch für Endverbraucher geöffnet

Die domotechnica Köln 2001 geht neue Wege. Das Kölner Branchenforum der Hausgerätekunde setzt vom 7. bis 10. März 2001 erstmals auf die konzeptionelle Mischung aus Fachbesucherorientierung und Publikumsöffnung, aus Business und Emotion. Gute Chancen, die Ziele, besonders mit Blickrichtung Außenwirkung, zu erreichen, bietet die erstmalige Messeöff-

nung für die Endverbraucher. Diese können sich während der gesamten Messeveranstaltung in der Halle 4 von Gegenwart und Vision in der Küchenbranche inspirieren lassen. Ziel ist eine direkte Ansprache des Endverbraucher. Dabei geht es letztlich um eine branchenübergreifende Werbung für die moderne Hausgerätekunde. Am Messesamstag ist, mit Ausnahme des Komponentenbereiches, die gesamte Messe für Endverbraucher offen.

■ **Klempnertechnik**

Lehrgänge zur Bleiverarbeitung

Das Schulungszentrum in 09633 Halsbrücke bei Freiberg (Sachsen) bietet aktuelle Lehrgänge für die fachgerechte Verarbeitung von Bleiblechen für Wand- und Kaminanschlüsse an. Es

werden die klassischen Falz- und Wulstverbindungen für Bleidächer und Fassaden, aber auch besonders anspruchsvolle Details ausgeführt. Die Experten des Schulungszentrums führen die richtige Verlegung von farblich beschichtetem und selbstklebendem Blei vor, die jeder Teilnehmer gleich selbst ausprobieren kann.

Die Lehrgänge richten sich an Klempner und Dachdecker. Alle Kurse beinhalten einen theoretischen und einen praktischen Teil, wobei der Schwerpunkt natürlich auf praktischen Übungen liegt. Der theoretische Teil vermittelt Kenntnisse zu den Themen Werkstoffeigenschaften, Konstruktionsmerkmale



Neben der Theorie steht vor allem die Praxis der Bleiverarbeitung im Schulungszentrum in Halsbrücke im Mittelpunkt

und Werkzeugkunde. Im praktischen Teil werden unterschiedliche Techniken wie Löt- und Schweißarbeiten veranschaulicht und geübt sowie Dach- und Fassadentechnik, Falz- und Wulstverbindung, Bleiarbeiten und An- und Abschlüsse. Ausführliche Infos gibt es per Telefon (0 37 31) 26 53 11 oder Telefax (0 37 31) 26 53 19.