

> Duscholux <

Paukenschlag: Obi für Dr. Haupt

Völlig unerwartet hat der Verwaltungsrat der Schweizer Duscholux Holding AG Dr. Johannes Haupt vor die Tür gesetzt. Dies kam umso überraschender, da Duscholux sich nach einer schwierigen Restrukturierungsphase wieder auf dem Weg in bessere Gefilde befindet. Trotzdem ist Dr. Haupt am Donnerstag, dem 25. März als Geschäftsführer der Duscholux GmbH und der Duscholux Aufmaß und Service GmbH sowie als Mitglied des Verwaltungsrates der Duscholux Holding AG ausgeschieden. Wie üblich bei solchen Blitzaktionen, erfolgte die Trennung laut Pressemitteilung „im gegenseitigen Einvernehmen“. Über die

wahren Hintergründe lässt sich nur mutmaßen. Interims-Geschäftsführer von Duscholux Deutschland ist der Controller Markus Obi, der seit einem Jahr Mitglied des Verwaltungsrates ist. Ferner wurde zum 1. April 2004 die Position des Geschäftsführers Technik und Produktion mit Udo Wagner neu besetzt. Der 40-jährige Diplom-Ingenieur kommt von Hoesch.



Dr. Johannes Haupt



EDT-Geschäftsführer Achim Zimmer übergab den „European Product Award 2004“ an Pascal Lecordier, dem Europachef von Comap

> EDT <

Auszeichnung für Comap

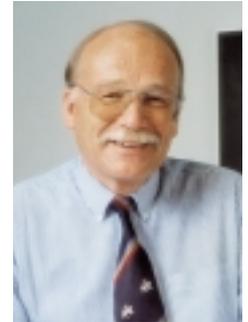
Die EDT, Düsseldorf, (www.edt-online.com) vertritt als europäische Dachorganisation 3-stufiger Großhändler die Interessen ihrer mittelständischen Mitglieder auf internationaler Ebene. Die zunehmende Bedeutung eines europäischen Marktes erfordere

laut EDT ein gemeinsames Handeln in Bezug auf Einkauf, Sortimentspolitik, Lieferantenkonzentration und letztendlich auch auf Produktebene. Vor diesem Hintergrund verlieh die EDT erstmals die europäische Auszeichnung „Produkt des Jahres“. Die konsequente Ausrichtung von Produktentwicklung und der Vermarktungsaktivitäten soll durch den „European Product Award 2004“ ausgezeichnet werden. Erhalten hat diesen Preis die Firma Comap für ihr Verbundrohrsystem „Sudo Press“, weil sie – so die Begründung – „in allen der EDT repräsentierten europäischen Märkten seit vielen Jahren aktiv den professionellen Vertriebsweg über den Fachgroßhandel und das Fachhandwerk beispielhaft stärkt.“ Die feierliche Preisverleihung fand auf der SHK-Messe in Essen am 18. März statt.

> Koralle <

Rudolf-Günther Metz gestorben

Rudolf-Günther Metz, bis Juli 2002 Geschäftsführer der Koralle Sanitärprodukte GmbH in Vlotho, ist am 28. Februar 2004 im Alter von 65 Jahren nach langer, schwerer Krankheit verstorben. Metz hat – wie Koralle-Geschäftsführer Thomas Wippermann in einem Nachruf hervorhebt – seit 1989 die Entwicklung des Herstellers von Duschtrennungen und Badewannen zur heutigen Marktbedeutung maßgeblich gestaltet. Außerdem habe er sich ehrenamtlich in Industrieverbänden wie VDS, ADA, ABW und Arge Neue Medien für die Verbesserung der Zusammenarbeit mit Sanitär-Fachgroßhandel und -Fachhandwerk eingesetzt. Leider habe ihm die schwere Krankheit keine Zeit gelassen, im Ruhestand seine persönlichen Ziele zu verfolgen.



Rudolf-Günther Metz

> Ideal Standard <

Midy ist Vice President

Frederic Midy (43) hat im Januar 2004 die neu geschaffene Position des europäischen Direktors Marketing und Produktentwicklung bei American Standard Europe in Brüssel übernommen. Bis zum Jahresende 2003 war Midy als International Director Marketing für die Grohe AG tätig.



Frederic Midy

> Fritz-Steimle-Stiftung <

Dr. Schädlich wurde Geschäftsführerin

Das Kuratorium der Fritz-Steimle-Stiftung bestellte Dr. Sylvia Schädlich zur Geschäftsführerin und gleichzeitig zum weiteren Mitglied des Kuratoriums. Sie ist wissenschaftliche Mitarbeiterin

an der Universität Duisburg-Essen. Dem Kuratorium gehören, neben Prof. Fritz Steimle als Kuratoriumsvorsitzendem, Dr. Christian Hainbach sowie Norbert Krug an. Durch die Stiftung sollen Forschungsaktivitäten des Instituts für Angewandte Thermodynamik und Klimatechnik an der Universität Essen fortgeführt werden.

> Taconova <

Basel erhielt Prokura

Daniel Basel, Vertriebsleiter der Taconova, erhielt Prokura und wurde beim Amtsgericht Singen als Prokurist des Unternehmens eingetragen. Nach Aussage des Geschäftsführers, Alexander Braun, wurde Basel mit diesem Schritt die notwendige Vollmacht für weitere richtungweisende Zukunftsentscheidungen erteilt.



Daniel Basel

> Hotmobil <

Niederlassung in München

Speziell für Planer und Heizungsbauer bietet Hotmobil die Möglichkeit, bundesweit mobile Kompakt-Heizzentralen auf Rädern zu mieten. Nach dem Verteilzentrum Süd-West in Heilbronn wurde nun die Zweigniederlassung Bayern, mit Sitz in München, eröffnet.

Als Ansprechpartner steht dort Reto Brütsch zur Verfügung. Brütsch war zuletzt für die Projektierung und Disposition der mobilen Heizzentralen im Hauptwerk Gottmadingen zuständig. Unter seiner Leitung soll nun der bayerische Raum noch kundennäher beliefert werden.



Reto Brütsch

> DBL <

Niederlassung in Berlin

Die Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH (DBL) ist seit Januar 2004 in der Bundeshauptstadt vertreten. Der Standort der neuen Niederlassung befindet sich unmittelbar am Flughafen Berlin-Tegel, Wittestraße 30k, 13509 Berlin, Telefon (0 30) 43 57 25 38, Internet: www.dbl-berlin.com.

> Solarwärmeanlagen <

Finanzielle Unterstützung

In 2004 können Hauseigentümer, die sich für eine Solarwärmeanlage entscheiden, verschiedene Finanzspritzen in Anspruch nehmen. Neben Fördermitteln des Bundes bieten auch einzelne Länder sowie einige Kommunen,

Energieversorger und Solarhersteller Unterstützung an. Die Initiative Solarwärme Plus rät, sich vor dem Kauf einer Anlage gründlich über die Fördermöglichkeiten zu informieren. Förderadressen und Planungshilfen gibt es bei der Initiative im Internet auf der Homepage www.solarwaerme-plus.info oder per Telefon (0 18 02) 00 08 70.

Fördermittel für Solarwärmeanlagen
Wir bieten finanzielle Unterstützung an?

2004

- 1 Bundesanstalt für Wirtschaft (Bafa): 110,- Euro Zuschuss pro installierten Quadratmeter Kollektorfläche
- 2 Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW): günstige Darlehen
- 3 Einzelne Bundesländer: günstige Kredite, Zuschüsse
- 4 Einzelne Kommunen und Versorgungsunternehmen: individuelle Förderung

Wer in eine Solarwärmeanlage investiert, sollte sich vorab gründlich über Fördermittel informieren

› Grohe ‹

Veränderte Strukturen

Grohe will sein Showroom-Konzept in Deutschland ausweiten und bis spätestens Ende des Jahres im Stilwerk Hamburg einen Showroom eröffnen. Mit in die Planung einbezogen wurde der zeitgleiche Umzug der Grohe Niederlassung Nord in das Gebäude. Einen regional leicht geänderten Zuschnitt erhält die Niederlassung „Mitte“ mit Sitz in Porta Westfalica. Sie

soll etwa ab Jahresmitte die Regionen Nordrhein-Westfalen, Sachsen, Thüringen, Sachsen-Anhalt, Nordhessen und einen Teil im Westen von Niedersachsen betreuen. Im Süden der Republik nimmt Grohe zeitgleich eine umfangreiche Neuordnung vor. Hier werden die Niederlassungen Süd-Ost und Süd-West miteinander verschmolzen. Durch die Veränderung der Strukturen will das Unternehmen die Marktbearbeitung verstärken und gleichzeitig die Kundenbetreuung vor Ort intensivieren.

› Öko-Test ‹

15 Solarkollektoren und -systeme getestet

In Heft 3/2004 hat die Zeitschrift Öko-Test das Ergebnis eines Tests von zwölf Solarkollektoren und drei Solarsystemen veröffentlicht. Die Prüfungen wurden vom Institut für Solartechnik, Prüfung und Forschung (SPF), Rapperswil, durchgeführt. Bei den solarthermischen Systemen wurden Produkte der Firmen Hoval Herzog und Sonnenkraft mit „sehr gut“ ausgezeichnet. Ebenfalls ein „sehr gut“ im Gesamturteil

erhielten Kollektoren der Firmen Brötje, Polster Energietechnik, Senghas, Viessmann und Weishaupt. Alle anderen Prüflinge wurden mit einem „gut“ bedacht. Positiv: Es gab keine schlechten Bewertungen, was für die Ausgereiftheit der Produkte spricht. Schade ist nur, dass keine Kollektoren und Systeme von anderen namhaften Unternehmen wie Buderus, Ritter/Pardigma, Solvis oder Wagner untersucht wurden. Weitere Infos zum Test sowie eine Bestellmöglichkeit des 196-seitigen Öko-Test-Hefts 3/2004 (für 3,50 Euro zzgl. Versandkosten) gibt es im Internet unter www.oekotest.de

› Dornbracht ‹

0,5 % Umsatzrückgang

Wie das Iserlohner Familienunternehmen Dornbracht in einer Presse-Information mitteilt, standen im vergangenen Geschäftsjahr ein schwacher Inlandsmarkt und die Dollar-Schwäche, verbunden mit einem Umsatzrückgang in den USA, der allgemein guten Entwicklung im Auslandsgeschäft entgegen. Das Unternehmen musste für 2003 ein

leichtes Minus von 0,5 % bei einem Gesamtumsatz in Höhe von 119,8 Millionen Euro (2002: 120,2 Mio. Euro) hinnehmen. Währungsbereinigt ergibt sich nach Firmenangaben ein Umsatzplus von 3,8 %. Der Exportanteil konnte, ebenfalls aufgrund der Dollar-Schwäche, mit 56,4 % nur leicht gegenüber dem Vorjahr (55,9 %) gesteigert werden. Angesichts der schwierigen Marktlage beschreibt Geschäftsführer Andreas Dornbracht das Ergebnis als mäßig zufriedenstellend.

> Scharr <

Übernahme der Aral Wärme Service

Die Scharr-Gruppe übernimmt zum 1. Mai 2004 den Heizölhandel der Aral Wärme Service GmbH (AWS) in Südwestdeutschland. Für den Erwerb

des Heizölgeschäfts der AWS hat die in Stuttgart-Vaihingen ansässige Friedrich Scharr KG die Scharr Wärme-Service GmbH gegründet, die in Zukunft das Heizöl unter der Marke Aral in Südwestdeutschland liefern wird. Der geplante Gesamtabsatz der Scharr-Gruppe wird mit rund 600 000 m³ Heizöl pro

Jahr angegeben. Dies entspricht etwa 9 % des Gesamtverbrauchs in Baden-Württemberg. Mit einem Umsatz von über 140 Millionen Euro wird Scharr Wärme-Service nach eigenen Angaben der größte und bedeutendste Aral-Markenvertriebspartner in Baden-Württemberg sein. Aral Wärme Ser-

vice, mit insgesamt 5 % Marktanteil und über 400 000 Kunden bundesweiter Marktführer, wurde nunmehr aufgeteilt und an regionale Bieter verkauft. Die Friedrich Scharr KG hat dabei den Zuschlag für Baden-Württemberg bekommen. Über den Kaufpreis wurde Still-schweigen vereinbart.

Als Prüfer fungierten (v. l.): Ulrich König (EBZ-Geschäftsführer), Timm Engelhardt (LTM) und Dr. Roland Falk (FV-Stuckateure für Ausbau und Fassade)



> Luftdichtheitsmesser <

Erste Prüfungsrunde absolviert

Die „Zertifizierung Bau“, eine Zertifizierungsstelle unter der Trägerschaft des Zentralverbands des Deutschen Baugewerbes und der Dienstleister LTM Thermo-Lüfter haben die erste Prüfungsrunde zum „Zertifizierten Prüfer zur Bestimmung der Luftdichtheit von Gebäuden nach der Energieeinsparverordnung“ durchgeführt. 16 Luft-

dichtheitsmesser legten am 22. Januar 2004 ihre Prüfung im Energieberatungszentrum (EBZ) in Stuttgart ab. Mit dieser Zertifizierung verfügen die Absolventen nicht nur über das Wissen wie eine Blower-Door-Messung durchgeführt wird, sie weisen darüber hinaus Zusatzqualifikationen wie Leckagenortung und Gebäudebewertung auf.

> Uponor <

Sanitec-Präsident jetzt im Konzernvorstand

Die Uponor Corporation hat auf ihrer Hauptversammlung am 17. 3. 2004 die Aufnahme von Dr. Rainer Simon (53) als Mitglied des fünf Personen umfassenden „Board of Directors“ beschlossen. Horst Rahn (64) stand für eine Wiederwahl nicht mehr zur Verfügung. Die Wahl von Dr. Simon, dem derzeitigen Präsidenten und CEO der Sanitec Corporation, wurde von einer Gruppe von Uponor-Aktieninhabern unterstützt, die zusammen 37 % der stimmberechtigten Uponor-Aktien repräsentieren. Sanitec ist mit einem Umsatzvolumen von 1,2 Billionen Euro europäischer Marktführer im Badsektor und gehört ebenso wie Sanitärarmaturenhersteller Friedrich Grohe zur BC Partner Finanzgruppe, die zudem am 28. Januar 2004 neuer Shareholder der Baxi-Gruppe wurde. Baxi ist wiederum nach Vaillant und Bosch / Buderus drittgrößter Hersteller für Wärmepumpen in Europa. BC Partner wiederum haben in den letzten 17 Jahren 52 Unternehmen im Wert von 25 Billionen Euro erworben und halten eine führende Position bei weiteren 40 Unternehmen mit einem Wert von 18 Billionen Euro. In den nächsten 5 Jahren wollen BC Partner zudem weitere 15–20 Unternehmen mit einem Wert von 10 Billionen Euro übernehmen.

> Duravit <

Neue Marketingunterstützung

Duravit bietet Fachhändlern und Fachhandwerkern einen Mix aus verschiedenen Marketingaktivitäten an. Die Verkaufsförderungsideen reichen von Postern und Broschüren über Werbematerial für die Verkaufsräume oder die gezielte Weiterbildung in Duravit-Seminaren, bis hin zur Unterstützung bei der Bad- und Ausstellungs-



Die vier Anzeigenmotive zur neuen Fachhandelsaktion von Duravit

planung. Sie werden abgerundet von verschiedenen Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit bis hin zu Anzeigenvorlagen für die gezielte Kundenanspra-

che in Tageszeitungen. Außerdem sorgt eine Werbekampagne in vielen Publikumszeitschriften für Aufmerksamkeit und Aktionsunterstützung.

> Carrier <

Kältetechnik-Sparte von Linde übernommen

Carrier, ein Tochterunternehmen der United Technologies Corp., hat die Kältetechnik-Sparte der Linde AG gekauft. Der Kaufpreis soll rund 255 Millionen Euro einschließlich geschätzter Schulden zum Vertragsabschluss betragen haben. Darüber hinaus habe Carrier zugestimmt, rund 70 Millionen Euro an Pensionszahlungen und in Beziehung stehender Zahlungen zu übernehmen. Die Transaktion bedarf

kartellbehördlicher Genehmigung. Die Sparte Kältetechnik der Linde AG hat ihren Sitz in Köln und verfügt über Produktionsstätten in Europa, Asien und Südamerika. Zu den Produkten zählen Kühl- und Tiefkühlzellen sowie Kälteanlagen für Industrie und Gewerbe. Das Unternehmen beschäftigt 6300 Mitarbeiter und erwirtschaftete in 2003 einen Umsatz von rund einer Milliarde Euro.

> MAN Heiztechnik <

Generationswechsel in der Geschäftsführung

Markus Niedermayer hat zum 1. April 2004 die Geschäftsführung der MAN Heiztechnik GmbH übernommen. Er tritt an die Stelle von Adalbert Rizzetti (63), der sich nach 39 Jahren erfolgreicher Tätigkeit für die MAN in den Ruhestand verabschiedet. Der Übergang war bereits seit geraumer Zeit geplant. Ebenfalls zum 1. April wurde Klaus Bader zum kaufmännischen Geschäftsführer der MAN Heiztechnik GmbH bestellt. Markus Niedermayer übernimmt zusätzlich die Funktion des Sprechers der Geschäftsführung. Mit Adalbert Rizzetti verliert die Heiztechnik-Branche eines ihrer marktprägenden Urgesteine.

> Kaldewei <

„Zehnmillionste“ Wanne gefertigt

Kaldewei hat nach eigenen Angaben am 5. März 2004 die „zehnmillionste“ Wanne auf der weltweit schnellsten Pressenstraße für Badewannen gefertigt. Es handelte sich hierbei um eine Saniform Plus mit Hahnlochbohrungen, die speziell für den englischen Markt angeboten wird. Von der Stahlplatte bis zum fertigen Wannenhohlring mit Ab- und Überlauf, Erdunglasche, Fußnocken und Transport-

laschen werden sämtliche erforderlichen Arbeitsschritte nacheinander in dieser Produktionsanlage durchgeführt.



Auf der Produktionsanlage werden bei Kaldewei fünf Badewannen pro Minute gefertigt

> Flächenheizungen <

Überarbeitete Gütesicherung

Die Gütegemeinschaft Flächenheizungen und Flächenkühlungen e. V. hat nach eigenen Angaben erfolgreich bei RAL die Revision der Gütesicherungen Systemzusammenstellung von Flächenheizungen und Flächenkühlungen abgeschlossen. Die Gemeinschaft schreibt für ihre Gütezeichenbenutzer Produkte vor, die ihrerseits bereits einer neutralen Drittkontrolle unterliegen. Für die Vergabe des RAL-Gütezeichens seien sowohl Einzelkomponenten als auch

die sorgfältige Abstimmung der Elemente im Rahmen der Planung ausschlaggebend. Ferner würde die überarbeitete Gütesicherung einen wichtigen Beitrag für Architekten und Bauherren leisten, da diese sich über den Bau eines Flächenheiz- bzw. Kühlsystems auf Basis der Güte- und Prüfbestimmungen informieren könnten. Zudem soll eine laufende Eigen- und Fremdüberwachung die Einhaltung der detaillierten Gütebestimmungen gewährleisten. Weitere Infos gibt es beim RAL, Telefon (0 22 41) 16 05-0, Telefax (0 22 41) 16 05-11 oder im Internet unter: www.RAL.de



Das Logo des Gütezeichens wurde an die neue RAL-CI angepasst

> Wohnungsbau <

Mehr Baugenehmigungen erteilt

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, wurde im Jahr 2003 in Deutschland der Bau von 296 900 Wohnungen genehmigt. Das waren 8,3 % oder 22 700 Baugenehmigungen mehr als im Vorjahr. Dieser Anstieg dürfte zu einem guten Teil auf Vorzieheffekte bei der Beantragung von Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser zurückzuführen sein, die auf Grund der politischen Diskussionen um die Kürzung der Eigenheimzulage entstanden sind.

Von Januar bis Dezember 2003 wurden 263 300 Neubauwohnungen in Wohngebäuden (+ 8,3 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum) und 28 600 Wohnungen durch Baumaßnahmen an bestehenden Wohngebäuden (z. B. Ausbau von Dachgeschossen) genehmigt. Deutlich mehr Baugenehmigungen als im Vorjahr gab es für Wohnungen in Einfamilienhäusern (+ 13,3 %). Ebenfalls höher war die Zahl der Genehmigungen von Neubauwohnungen in Zweifamilienhäusern (+ 7,2 %). Bei den Mehrfamilienhäusern gab es einen geringfügigen Rückgang (- 0,9 %).

› Grohe ‹

Größte Eis-Armatur der Welt

Ausnahmsweise einmal durfte eine Armatur von Grohe tropfen. Die vor dem Düsseldorfer „Stilwerk“ nachgebaute Designarmatur „Chiara“ bestand nämlich vollständig aus gefrorenem Wasser und war „die möglicherweise weltweit größte ihrer Art“, wie Skulptur-Künstler Horst Birekoven vermutet. Der Eis-Designer schuf das Exponat zum ersten Geburtstag der Grohe Articulation Plaza am 28. Januar. Schaulustige Passanten und Besucher der nahe gelegenen Königsallee wurden dadurch auf den Showroom des Sanitärherstellers im 2. Stock des „Stilwerks“ aufmerksam gemacht.



Dr. Michael Pankow, Geschäftsführer von Grohe Deutschland, und Eis-Designer Horst Birekoven geben der Skulptur den letzten Schliff

Die Articulation Plaza präsentiert das Grohe Premium-Segment aus Armaturen, Brausen und Duschsystemen und setzt gegenüber Designbewussten Kunden auf ganzheitliche Beratung für die Badgestaltung. Aufgrund der Dreistufigkeit des Vertriebsweges findet in der Articulation Plaza kein Verkauf statt. Interessenten erhalten hier lediglich Einblicke in die Gestaltung mit Formen, Farben und Materialien. Für die Umsetzung der Ideen empfehlen die Berater von Grohe anschließend Sanitärgrößhändler oder Fachhandwerksunternehmen mit eigener Ausstellung.



Plädieren für Originale (v. l.): Lutz Grünig (Stiebel-Eltron-Patentwesen) und Prof. Lothar Späth (ehemaliger Ministerpräsident von Baden-Württemberg)

> Plagiate <

Händetrockner von Stiebel Eltron kopiert

Weltweit werden ungehemmter denn je Produkte kopiert und nachgemacht. Um die schwarzen Schafe öffentlich an den Pranger zu stellen, werden auf der Frankfurter Designmesse Ambiente Namen von Plagiatoren verlesen.

Einen der „Spitzenplätze“ belegte bei der diesjährigen „Preisverleihung“ ein chinesischer Hersteller, der den Hän-

detrockner HTE 4 von Stiebel Eltron kopiert. Beim kopierten Gerät wurden Design und Konzept vollständig vom Original übernommen. Die Ähnlichkeit der beiden Produkte ist aber nur äußerlich. Gehäuse und Innenleben der Plagiate weisen eindeutige Qualitäts- und Sicherheitsmängel auf. Außerdem fehlen der Kopie jegliche Prüfzeichen.

> DBL <

Gewinner ermittelt

Zur Messe A+A 2003 in Düsseldorf veranstaltete die Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH (DBL) ein Gewinnspiel. Jetzt stehen die Gewinner fest. Ein Bergsteigerwochen-

ende für zwei Personen an der Nordwand der Skihalle Neuss ging an die Hauptgewinnerin Merle Brandt aus Kiel. Birgit Hecht erhielt als zweite Gewinnerin eine Winterjacke aus der DBL-Kollektion Kansas Color, während Bernhard Burk mit einer Thermoweste ausgezeichnet wurde.

> Ideal Standard <

Großangelegte Frühjahrsaktion

Anlässlich der Einführung der neuen CeraMix-Familienmitglieder Life und Style, bietet Ideal Standard eine große Frühjahrsaktion an. Jedes CeraMix-Kennenlernpaket enthält im Aktionszeitraum vom 1. April 2004 bis 31. Mai 2004 einen Gutschein für einen Kasten Erdinger Weißbier sowie ein Original Weizenglas. Kennenlernpaket 1 enthält zwei CeraMix Classic Waschtischarmaturen und eine CeraMix Style Waschtischarmatur mit Joystick-Funktion, Kennenlernpaket

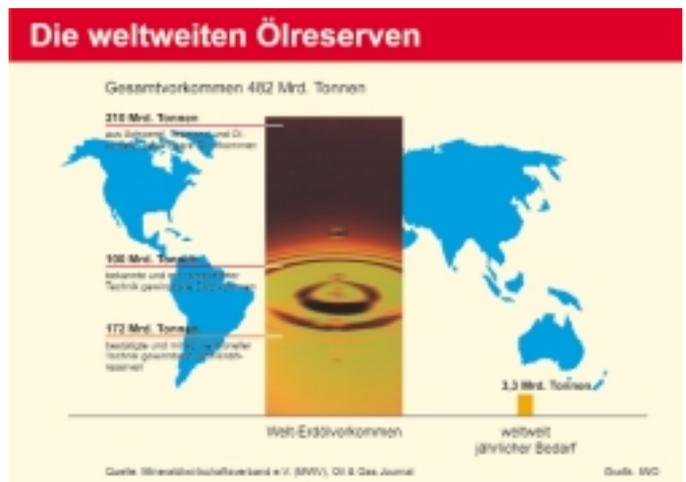
2 eine CeraMix Classic Waschtischarmatur und zwei CeraMix Style Waschtischarmaturen mit Joystick-Funktion. Für die fleißigsten Gutschein-Sammler gibt es sogar noch einen zusätzlichen Anreiz in Form von vier Erdinger Minikühlschränken sowie als Hauptpreis einen extragroßen Biergartenschirm (3 x 4 m). Weitere Infos gibt es bei Ideal Standard, Telefon (02 28) 5 21-0, Telefax (02 28) 5 21-2 41 und im Internet unter: www.idealstandard.de

> IWO <

Welt-Erdölreserven auf Rekord-Niveau

Die bestätigten Rohölreserven der Welt haben ein neues Rekordniveau erreicht, betont der Mineralölwirtschaftsverband (MWW). Sie stiegen im vergangenen Jahr nochmals um rund 4 % auf 171,7 Milliarden Tonnen. Sicher bestätigt heißt: Diese Ölvorkommen sind bereits durch Bohrungen belegt und können mit heutiger Technik wirtschaftlich abgebaut werden. Damit stieg auch die Reichweite der bestätigten Rohölreserven auf rund 50 Jahre. Was jedoch kei-

nesfalls heißt, dass die Erdölvorräte in 50 Jahren erschöpft sind, erklärt das Institut für wirtschaftliche Oelheizung e.V. (IWO). Denn die weiteren bekannten Vorkommen, die allerdings mit heutiger Technik noch nicht wirtschaftlich gefördert werden können, liegen einschließlich der unkonventionellen Vorräte um ein Vielfaches höher. Insgesamt decken die Öllagerstätten rund um den Globus den Bedarf auf Basis des heutigen Verbrauchs für mehrere Jahrhunderte.



Die sicher bestätigten Rohölreserven der Welt haben zum Jahresbeginn einen neuen Rekordstand erreicht

.....
> Techem <

Gestiegene Heizkosten

Die Heizkosten, wesentlicher Posten bei den Wohn-Nebenkosten, haben sich erneut verteuert. In ölbeheizten Wohnungen stiegen sie um durchschnittlich 10 %, in erdgasbeheizten um rund 17 %. Zu diesem Ergebnis kommt die Techem AG. Zugrunde liegen dieser Analyse die Heizkosten von rund 800 000 Wohnungen in allen Regionen der Bundesrepublik. In der zuletzt ausgewerteten Heizperiode 2001/2002 kostete nach Techem-Angaben die Beheizung einer im Schnitt 68 m² großen und von einer Ölheizung versorgten Wohnung 499 Euro. Für eine gleich große Wohnung, die von einer Erdgasheizung temperiert wird, mussten 550 Euro aufgewendet werden. Entscheidend beeinflusst wurde der Kostenanstieg laut Techem von den Brennstoffkosten. Heizöl verteuerte sich gegenüber der vorangegangenen Heizperiode um rund 9 %, Erdgas um rund 17 %. Die Nebenkosten beider Heizsysteme, etwa für Wartung, Kaminreinigung und Betriebsstrom, verzeichneten im selben Zeitraum eine vergleichsweise moderate Anhebung um 2 %.

.....

> Windhager <

Trainingsprogramm 2004

Unter dem Motto: „Erfolg ist eine Frage des richtigen Trainings“ bietet Windhager in den deutschen Niederlassungen Meitingen und Delitzsch verschiedene Seminare für Heizungs-

bauer, Servicetechniker und Planer an. Neben Produkt- und Technikerschulungen stehen auch vertriebsorientierte Themen wie Verkaufsförderung und Werbung auf dem Stundenplan. Das Seminarprogramm 2004 gibt es bei Windhager, Fax (0 82 71) 80 56 30 oder per E-Mail an wds@windhager-ag.de

> Ideal Standard <

Erweitertes Seminarprogramm

Ideal Standard hat das Seminar-Programm um drei Workshops erweitert, bei denen Verkaufsarumentation und Kommunikationstechniken sowie konkrete Produktschulungen die Schwerpunkte bilden. Termine für die Seminare können nach Firmenangaben individuell zwischen Interessenten und Ideal Standard-Außendienstmitarbeitern abgesprochen werden. Die gebührenfreien Kurse finden im allgemeinen in Wittlich statt und dauern 1–2 Tage. Auf Anfrage kann der Workshop auch vor Ort beim Großhändler, Bad-Aussteller oder Installateur abgehalten werden. Auch inhaltlich können die Seminare an individuelle Kundenwünsche angepasst werden. Weitere Infos gibt es bei Ideal Standard, Telefon (02 28) 5 21-1 49, Telefax (02 28) 5 21-1 15.

> I.H.M. <

Zufriedenstellendes Messeergebnis

Etwa 220 000 Gäste aus dem In- und Ausland besuchten die diesjährige Internationale Handwerksmesse I.H.M., die vom 4. bis 10. März 2004 in München stattfand. Nach Aussage des Veranstalters ist die Messe besonders für Aussteller ein Erfolg gewesen. 17 % von ihnen bewerteten sie mit „ausgezeichnet“ bis „sehr gut“, 42 % mit „gut“. 49 % gaben an, dass die Erwartungen für ein messebedingtes Folgegeschäft „ausgezeichnet“ bis „gut“ sind. Der Fachbesucheranteil ist von 62 % auf 67 % gestiegen.

> Messe Freiburg <

Erweiterung beschlossen

Der Gemeinderat in Freiburg hat die Erweiterung der Messe beschlossen. Baubeginn ist für Anfang 2005 vorgesehen, bis Juni 2006 soll der neue Abschnitt mit insgesamt 8000 m² Fläche stehen. „Die Intersolar 2006 ist bereits in der erweiterten Messe geplant“, verkünden die Ver-

anstalter der Solarfachmesse Markus Elsässer (Solar Promotion) und Klaus W. Seilnacht (Messe Freiburg). Die Intersolar hat sich in den letzten Jahren als größte Fachmesse für Solartechnik in Europa etabliert. Zur diesjährigen Veranstaltung werden vom 24. bis 26. Juni auf 15 000 m² 280 Aussteller und 11 000 Besucher aus aller Welt erwartet. 25 % der Aussteller kommen aus dem Ausland.

> Villeroy & Boch <

Seminarprogramm 2004

„Training ist die Grundlage des Erfolgs“, lautet die Devise, unter der die Akademie für Handel und Handwerk von Villeroy & Boch in Mettlach ihr neues Seminarprogramm für das Jahr 2004 präsentiert:

Angeboten werden insgesamt sieben Fortbildungsveranstaltungen für alle Marktpartner von Villeroy & Boch sowie drei Seminarveranstaltungen, die sich exklusiv an die The House of Villeroy & Boch-Partner richten. Hinzu kommt der einjährige Weiterbildungslehrgang zum IHK-zertifizierten Ausstellungsverkäufer Bad + Wohnen, der in Kooperation mit der IHK Saarland durchgeführt wird. Weitere Infos und die aktuelle Seminarbroschüre gibt es per E-Mail: Schumacher.Dagmar@villeroy-boch.de

