

## › Rothenberger ‹

### Möhler löst Hess ab

Markus Möhler ist seit dem 1. April 2007 neuer Geschäftsbereichsleiter Profi Sales Deutschland bei Rothenberger in Kelkheim. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH) trat die Nachfolge von Heinz Hess an, der sich nach fast 20-jähriger Tätigkeit als Vertriebsleiter bei Rothenberger in den Ruhestand verabschiedete.

Hess sammelte erste Berufserfahrung in den Bereichen Vertrieb und Marketing bei der Würth-Gruppe. Zuletzt war er als Leiter Marketing/Vertrieb beim Elektrogroßhandel Unielektro tätig.



## › Plewa ‹

### Fischer ist Vertriebsleiter



Rigobert Fischer hat zum 1. April 2007 die Vertriebsleitung Süd-West der Plewa-Werke in Speicher übernommen. Der Industriekaufmann, Jahrgang 1945, absolvierte seine Ausbildung bei einem Schornsteinhersteller. Nach Stationen als Betriebsleiter, Prokurist und Verkaufsleiter folgte ab 2001 eine Organisationstätigkeit auf praktisch-medizinischem Gebiet. Bei Plewa soll er nun die Marktposition des Unternehmens stabilisieren und ausbauen.

## › Elga Berkefeld ‹

### Jedzig Geschäftsbereichsleiter

Elga Berkefeld in Celle hat einen neuen Geschäftsbereichsleiter für die Sparte Gebäude- und Schwimmbadtechnik: Lutz Jedzig hat im März diese Aufgabe von Ernst-Hermann Meyer übernommen, der im November dieses Jahres altersbedingt aus dem Wasseraufbereitungsunternehmen ausscheiden wird.

Jedzig war die vergangenen fünf Jahre als Vertriebsleiter im Großhandel für Elektrotechnik / Sanitär und Heizung tätig. Zuvor



hatte er sieben Jahre lang die Verantwortung für die Vertriebsniederlassung der Buderus Heiztechnik GmbH in Bremen

## › Villeroy & Boch ‹

### 7,9 % mehr Umsatz

Der Umsatz im Villeroy & Boch-Konzern stieg nach eigenen Angaben im Geschäftsjahr 2006 um 7,9 % auf 964,2 Millionen Euro. In Deutschland stieg der Umsatz um 1,6 % auf 278,7 Millionen Euro, der Auslandumsatz lag bei 685,5 Millionen Euro (+ 10,8 %) und hält damit einen Anteil von 71,1 % am Gesamtumsatz. Das operative Ergebnis (EBIT) des Villeroy & Boch-Konzerns ist im Geschäftsjahr 2006 auf 33,3 Millionen Euro gestiegen. Dies bedeutet eine Erhöhung von 37 % gegenüber dem Vorjahr. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) liegt mit 23,1 Millionen Euro um 7 Millionen Euro über Vorjahr. Dies entspricht 43 %.

Der Unternehmensbereich Bad und Wellness steigerte seinen Umsatz in 2006 um 13,6 % gegenüber dem Vorjahr auf 489,2 Millionen Euro. Im Geschäftsfeld Sanitärkeramik, Küche und Möbel erhöhte sich unter Berücksichtigung der erworbenen Unternehmen der Umsatz um 33 Millionen Euro auf insgesamt 356,8 Millionen Euro in 2006. Für das Geschäftsfeld ergibt sich damit eine Verbesserung zum Vorjahr von rund 18 %. Der Auslandsanteil stieg auf rund 74 %. Beim Geschäftsfeld Wellness und Armaturen wurde mit einem Umsatz von 132,4 Millionen Euro der Vorjahreswert um 3,3 % übertroffen. Der Bereich Fliesen erzielte im Geschäftsjahr 2006 einen Umsatz von 149,2 Millionen Euro und verbesserte sich damit um 3,8 % gegenüber Vorjahr. Unter dem Vorbehalt einer sich weiterhin positiv entwickelnden Konjunktur erwartet der Vorstand von Villeroy & Boch ein weiteres Umsatzwachstum in allen Unternehmensbereichen.

## › DBL ‹

### 7,6 % Umsatzplus

Mit einem Umsatzplus von 7,6 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2005 übertraf die Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH (DBL) ihre Erwartungen für 2006. Der anlässlich der Jahrespressekonferenz vorgestellte Gesamtumsatz lag damit in 2006 bei 173 586 Millionen Euro (2005: 161 364 Euro). Zu dieser Steigerung trug auch die gesunkene Zahl der in 2006 registrierten Kündigungen bei. Der Rückgang gegenüber 2005 betrug insgesamt 24,3 %. Den größten Anteil am Gesamtumsatz verzeichnete auch 2006 das Segment Mietberufskleidung. Es trug mit 116 303 Millionen Euro (67 %) zum Geschäftserfolg bei. Dies entspricht einer Steigerung von 8,3 % gegenüber 2005 (108 160 Euro). Zudem konnte der DBL-Verbund auch vom Geschäft mit den Mietfußmatten profitieren. Mit 12 118 Millionen Euro lag der Umsatz in 2006 um rund 4,2 %



**Andreas W. Merk, Geschäftsführer Finanzen und Organisation der DBL, gab auf der Jahrespressekonferenz in Zirndorf die Umsatzzahlen bekannt**

über dem Ergebnis des Jahres 2005 (11 629 Euro). Nach einer Phase leicht sinkender Umsätze erzielte der DBL-Verbund 2006 auch im Bereich der Mietwäsche wieder wachsende Umsätze. Mit einem Plus von 8,5 % und einem Umsatz von 20013 Millionen Euro (2005: 18 454 Euro) konnten die sieben in diesem Segment tätigen DBL-Partner einen deutlichen Anstieg verzeichnen.

## › Berlin ‹

### Pfeil leitet Ausbildungszentrum

Detlef Pfeil ist seit Anfang April 2007 Leiter des SHK-Ausbildungszentrums Berlin. Pfeil verfügt über langjährige Erfahrung in der SHK-Organisation und war u. a. als Geschäftsführer des SHK-Fachverbandes Land Brandenburg tätig. Der Dipl.-Kaufmann löste Horst Reimann ab, der aus gesundheitlichen Gründen ausscheidet. Reimann hat das Ausbildungszentrum in den letzten Jahren umstrukturiert und stabilisiert. Das Qualitätsniveau der Aus- und Weiterbildung ist eng mit seinem Namen verbunden.

## › Fröling ‹

### Schulungszentrum in München eröffnet



Holzheizungen in Betrieb ermöglichen im neuen Schulungszentrum einen detaillierten Blick in die Praxis

Der Holzkessel-Hersteller Fröling hat in der Nähe vom Münchener Messezentrum ein neues Schulungs- und Technikzentrum eingerichtet. Den Partnern des Fachhandwerkes bietet sich somit die Möglichkeit, Fachseminare neben der Zentrale in Grieskirchen auch in München in Anspruch zu nehmen. Im 350 m<sup>2</sup> großen Schulungszentrum befinden sich betriebsbereite Holzheizungen, die einen detaillierten Blick in die Praxis ermöglichen.

## › Vaillant ‹

### Bohrbetrieb in Gera übernommen

Die Vaillant Group hat den Bohrbetrieb O.B. Bergsicherung in Gera übernommen. Das 1999 gegründete Unternehmen führte bislang Tiefenbohrungen verschiedenster Art durch. Dabei hat es sich auf den Bereich Geothermie spezialisiert. Für Vaillant soll es künftig bundesweit ausschließlich Geothermie-Bohrungen für die Wärmepumpen des Remscheider Herstellers umsetzen. Mit derzeit zehn eingesetzten Bohrmaschinen im Bereich Geothermie zählt der Bohrbetrieb aus Gera zu den fünf größten Unternehmen in Deutschland in diesem Aufgabengebiet. Alle Mitarbeiter sollen übernommen werden.

## › Wilo ‹

### Pumpen-Austauschempfehlung per SMS

Eine neue Dienstleistung für den Serviceeinsatz hat der Dortmunder Pumpenspezialist Wilo gestartet. Ist eine Pumpe defekt und muss ausgetauscht werden, genügt eine SMS-Anfrage unter (0 15 11) 4 44 44 66, um in rund 20 Sekunden die geeignete Wilo-Pumpe zu ermitteln. Die Antwort-

SMS des neuen Wilo-Systems enthält neben passenden Pumpentypen auch technische Daten, die Artikelnummer und Informationen zu eventuell benötigten Passstücken. Weitere Infos gibt es bei Wilo, Telefon (02 31) 41 02-0, Telefax (02 31) 41 02-75 75 und unter [www.wilo.de](http://www.wilo.de).

## › Clage ‹

### 3,5 Millionen Euro investiert

Clage hat am Lüneburger Firmensitz 3,5 Millionen Euro in die Erweiterung und den Neubau der Produktions- und Verwaltungsgebäude investiert. Die drei alten Gebäude auf dem Firmengelände, in dem der Firmengründer Claus-Holmer Gerdes und seine Ehefrau Ulla in den 60er-Jahren

mit dem Verkauf von Durchlauferhitzern begonnen haben, wichen einem Gebäudekomplex, in dessen Mittelpunkt die Produktionsfläche für Durchlauferhitzer steht. Nach Abschluss der Bauarbeiten sind nun alle Unternehmensbereiche in einem Gebäudekomplex zusammengefasst.



Das neue Clage-Gebäude am Lüneburger Firmensitz

## › IBP ‹

### Neuer Internet-Auftritt

Die Gießener IBP hat ihre Internet-Präsenz neu gestaltet. Der zur internationalen IBP-Gruppe gehörende Systemspezialist hat sich dabei am neuen und erstmals bei der ISH 2007 in Frankfurt gezeigten Unternehmensdesign orientiert.

Unter [www.baenninger.info](http://www.baenninger.info) können User nun durch die digitale „IBP-Welt“ surfen. Suchfunktionen und ein „Produktfinder“ weisen den Weg zu den verschiedensten Produkten des Unternehmens. Ebenso ist ein Link zu den lagerführenden Händlern sowie ein Download-Bereich für Montageanleitungen, technische Kataloge und Ausschreibungstexte eingerichtet. Wer IBP-Fittings und -News sucht, findet auf der Website auch alle Termine für nationale und regionale Fach- und Hausmessen.

## › Wisa ‹

### Wilux übernommen

Der niederländische Spülkasten- und Spülsysteme-Produzent Wisa Systems BV, Arnheim, hat zum 1. April 2007 Vertriebs- und Markenrechte von Wilux übernommen. Wilux vertreibt Bade- und Duschwannen, Duschabtrennungen, Whirlpools und Dampfkabinen. Die Produktion von Wilux in der Nähe von Venedig wurde nicht übernommen, die Produkte kommen heute aus Slowenien.

Mit der Übernahme von Wilux konnte Wisa seine Produktpalette deutlich ausweiten. Rund 20 Millionen Euro Umsatz macht Wisa heute. Durch Wilux sollen noch einmal 8 Millionen Euro hinzu kommen.

## › Network-SHK ‹

### Leistungsspektrum erweitert

Mit den neuen Partnern HaZweiOh und KSM Marktforschung ergänzt das Netzwerk ([www.network-shk.de](http://www.network-shk.de)) das Leistungsspektrum für die Hersteller, Großhändler und Verarbeiter. Die Branchenspezialisten entwickeln für ihre Kunden Marketing-Strategien, realisieren Kundengewinnungskonzepte, bauen Unternehmensauftritte auf, optimieren den Einkauf von Produktionsmitteln oder verfassen Objektreportagen über den Einsatz von Produkten und Systemen in der Praxis. Seit Anfang 2007 wird das Branchennetzwerk durch die Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen HaZweiOh und KSM Marktforschung verstärkt. Die KSM Marktforschung untersucht die Marktlage, erkundet die Kundenbedürfnisse und untersucht,

wie Produkte vom SHK-Markt aufgenommen werden. Mit HaZweiOh haben sich dem Netzwerk auch die Branchenprofis Werner Heimbach und Ottmar Kuball angegliedert. Sie greifen vor allem dem SHK-Fachhandwerk unter die Arme, wenn es um das Verkaufen, kundenorientierte Betriebsführung und den sauberen Auftritt beim Kunden geht. Das Spektrum von Network-SHK umfasst mittlerweile vierzehn Berater.

Das Network-SHK (v. l.): Klaus Müller, Gerd Liebmann, Manfred Strauß, Ottmar Kuball, Peter Stamm, Werner Heimbach, Klaus Sabrowski, Alfred Zoubek, Thomas Krackhardt, Maximilian Grimm, Carsten Greger, Erich Erling, Wolfgang Heinel und Werner Motzer



## › Energiepolitik ‹

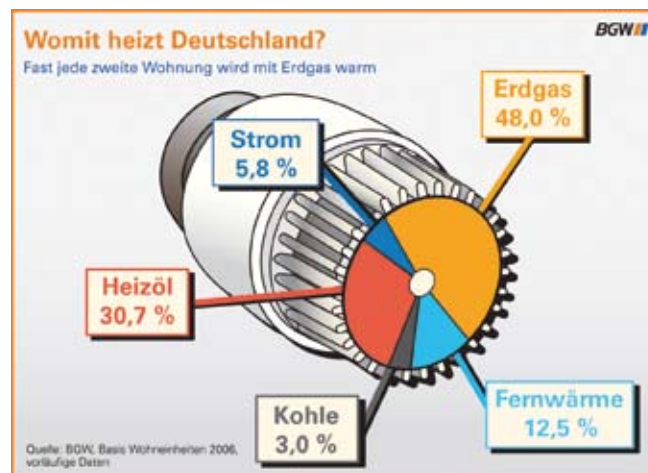
### Womit heizt Deutschland?

Wie werden deutsche Wohnungen warm? Der Trend in Richtung Gasheizung setzt sich laut einer Statistik des Bundesverbandes der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft (BGW) fort. Gegenüber dem Vorjahr konnte Erdgas seine Bedeutung weiter ausbauen: In 48 % aller Wohnungen wird der Brennstoff als Heizenergie genutzt. Das entspricht einem Zuwachs von 0,4 %.

Wie in den vergangenen Jahren sank auch 2006 der Anteil der Ölheizungen in Deutschland. Er verminderte sich um 0,3 % auf 30,7 %. In etwa jeder achten Wohnung kommt wie im Vorjahr Fernwärme zum Einsatz (12,5 %). Während der Anteil von Stromheizungen bei 5,8 % blieb, sank er bei Kohleöfen von 3,1 auf 3 %.

Aufgrund der geringen Bautätigkeit in Deutschland sind die meisten Zuwächse bei der Erdgasheizung auf Modernisierungen zurückzuführen, so der BGW. Dabei wird von einem anderen Energieträger auf Erd-

gas gewechselt. Laut Auskunft des BGW setzen die Bundesbürger auch im Neubau mehrheitlich Erdgasgeräte ein, insbesondere mit Gas-Brennwerttechnik und zunehmend kombiniert mit Solarwärme.



Laut BGW ist Erdgas die verbreitetste Heizenergie in Deutschland

## › Holzpellets ‹

### Deutlich günstiger

Gute Nachrichten für umweltbewusste Heizer: Der Preis für Holzpellets ist in den vergangenen Wochen um rund 20 % gefallen. Eine Tonne der Spanpresslinge ist derzeit für teilweise unter 200 Euro zu haben und damit deutlich günstiger als noch zum Jahresende 2006. Konrad von Viereck, Sprecher der Initiative Pro Pellets (IPP), rät deshalb: „Wer mit Pellets heizt, sollte seinen Vorrat jetzt auffüllen. Eine erneute Preissenkung ist wahrscheinlich nicht zu erwarten.“ Noch im Dezember vorigen Jahres kostete die Tonne Holzpellets aufgrund des hohen Holzpreises im Durchschnitt etwa 260 Euro. Diesen Preis unterbieten Brennstoffhändler bundesweit jetzt beträchtlich.



## › Adalbert-Seifriz-Preis ‹

### Innovationsteams gesucht

Wie die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH) mitteilt, können sich wieder innovative Handwerksunternehmen und ihre Partner aus der Wissenschaft um den Adalbert-Seifriz-Preis bewerben. Teams von Meistern und Professoren aus Nordrhein-Westfalen haben in der Vergangenheit bei dieser Auszeichnung für erfolgreichen Technologietransfer besonders gut abgeschnitten, erinnert Ursula Beller, als Leiterin des Technologie-Transfer-Rings Handwerk (TTH) und Mitglied der Jury, für den Preis. Als gute Basis für das Vorankommen bis in den Favoritenkreis habe sich immer wieder die Unterstützung des Betriebs durch einen der TTH-Experten bei den Handwerkskammern erwiesen.

Der Wettbewerb 2007 ist erneut mit 25 000 Euro dotiert, die in der Regel auf mehrere Preisträger aufgeteilt werden. Berücksichtigt werden sowohl das technologische Niveau des innovativen Produkts oder der innovativen Dienstleistung als auch ihr Markterfolg. Die Ausschreibungsunterlagen findet man unter [www.seifriz-preis.de](http://www.seifriz-preis.de). Einsendeschluss ist am 30. Juni 2007. Weitere Infos gibt es per Telefon (02 11) 3 01 08-3 51 und unter [www.tth-nrw.de](http://www.tth-nrw.de).

## › Intersolar 2007 ‹

### 26 000 Besucher werden erwartet

Auch 2007 zeigt sich die internationale Fachmesse Intersolar, vom 21. bis 23. Juni in Freiburg, als Spiegel der dynamisch wachsenden Solartechnikbranche in Europa. Nach dem Wachstum der letzten Jahre verzeichnet die Leitmesse in diesem Jahr erneut Rekorde. Die Zahl der Aussteller steigt im Vergleich zum Vorjahr von 454 auf 560 und die Ausstellungsfläche wurde von 26 000 auf 31 000 m<sup>2</sup> erhöht. Gleichzeitig entwickelt sich die Intersolar immer mehr zur maßgeblichen europäischen Plattform für Solartechnik. Mit 26 000 Besuchern aus mehr als 90 Ländern wird auch ein neuer Besucherrekord erwartet. Im Zentrum der Intersolar 2007 stehen die Bereiche Photovoltaik, Solarthermie und Solares Bauen. Interessierte Besucher erhalten auf der Neuheitenbörse einen Überblick über die wichtigsten Innovationen der Aussteller. Der große Anteil an Fachbesuchern, der zuletzt mehr als 80 % betrug, zeigt deutlich den Stellenwert, den die Intersolar als Industriemesse innerhalb der Branche genießt.

## › Erneuerbare Energien ‹

### Erweitertes Förderangebot

Im KfW-Programm „Erneuerbare Energien“ werden ab dem 1. Mai 2007 attraktivere Förderungen für große Solarkollektoren zur Heizungsunterstützung, zur solaren Kühlung und zur Bereitstellung von industrieller Prozesswärme gelten. Mit zinsverbilligten KfW-Darlehen und Tilgungszuschüssen des Bundesumweltministeriums in Höhe von 30 % der Investitionskosten werden diese Technologien ab 40 m<sup>2</sup> Kollektorfläche gefördert. Fortgeführt wird außerdem die Förderung von großen Biomasseanlagen und Anlagen zur

Nutzung der Tiefengeothermie. Darüber haben das Bundesumweltministerium und die KfW einen bis 2011 geltenden Vertrag abgeschlossen. Außerdem gibt es einen neuen „Innovationsbonus“ für große solarthermische Anlagen. Das Bundesumweltministerium stellt für die Förderungen in diesem Jahr 213 Millionen Euro zur Verfügung. Damit können Investitionen von rund zwei Milliarden Euro im privaten und gewerblichen Bereich ausgelöst werden.

Weitere Infos gibt es unter [www.erneuerbare-energien.de](http://www.erneuerbare-energien.de).

## › Umbenennung ‹

### Fachmesse Pellets wird zur Interpellets

Die im Oktober bereits zum 7. Mal stattfindende Fachmesse rund um das Thema Heizen mit Pellets wird in Interpellets umbenannt. Nach Angaben des Veranstalters richtet sich die Messe in diesem Jahr als Interpellets 2007 noch konsequenter als Plattform für die internationale Pelletsbranche aus. Der Anteil internationaler Akteure betrug 2006 rund 18 %. In diesem Jahr soll er nochmals steigen. Der Fachkongress wird, wie bereits im vergangenen Jahr, zweisprachig in deutscher und englischer Sprache ausgerichtet. Die Interpellets 2007 wird vom 10. bis 12. Oktober 2007 in der Neuen Messe Stuttgart stattfinden. Im Vorfeld wird vom 9. bis 10. Oktober im Internationalen Congresscenter das 7. Industrieforum Pellets tagen. Erwartet werden 150 Aussteller, 6000 Besucher und mehr als 400 Kongressteilnehmer. Hersteller, Großhändler, Zulieferer und Dienstleister der Pelletsbranche werden innovative Produkte und Dienstleistungen vorstellen und sich beim Kongress über Markttendenzen und neue technische Entwicklungen austauschen.

## › Messe Stuttgart ‹

### Effizienz-Forum 2007

Vom 8. bis 9. November findet im Internationalen Congresscenter der Neuen Messe in Stuttgart erstmals das Effizienz-Forum 2007 statt. Die neue Kongressmesse ist eine Plattform zum Informationsaustausch und richtet sich mit Fachvorträgen und Workshops an alle, die sich beruflich mit Gebäudeenergieeffizienz beschäftigen. Dazu zählen neben Gebäudeenergieberatern, Architekten und Bauingenieuren auch Haustechnik-Planer sowie Fachhandwerker aus den Baubereichen. Auch Energieverantwortliche in Unternehmen und Kommunen sowie Energiedienstleister erfahren auf dem Effizienz-Forum 2007 Neues zu Effizienztechnologien, Bauelementen in Neubau und Sanierung und bekommen beispielhafte Sanierungen vorgestellt. In der begleitenden Fachausstellung zeigen Unternehmen aus den Bereichen energieeffizientes Planen, Bauen und Sanieren ihre Produkte und Dienstleistungen. Das Spektrum reicht von Heizungs- und Lüftungstechnik, Bauelementen für Sanierung und Neubau sowie erneuerbaren Energien und Kraft-Wärme-Kopplung bis zu

Energiedienstleistungen, Messtechnik und Qualitätssicherung. Im Rahmen des Effizienz-Forum 2007 findet auch das 1. Gebäude-Energieberater-Forum (GEB-Forum) statt. Organisatorin ist die Fachzeitschrift Gebäude-Energieberater (GEB). Das GEB-Forum vermittelt Teilnehmern aus der Energieberatung und benachbarten Fachbereichen aktuelle Informationen aus der Praxis. Die Referenten berichten über Neuheiten in der Energieeffizienz-Branche und deren Auswirkungen für Gebäude-Energieberater. Eine Podiumsdiskussion behandelt die Standpunkte innerhalb der Branche. Veranstalter der Kongressmesse Effizienz-Forum 2007 ist die Solar Promotion GmbH aus Pforzheim. Ideelle Träger sind die Fachverbände der Energieberaterbranche und des technischen Consultings: der Bundesverband Gebäudeenergieberater Ingenieure Handwerker (GIH), das Deutsche Energieberater-Netzwerk e.V. (DEN), und der Verband Beratender Ingenieure (VBI). Weitere Infos gibt es unter Telefon (0 72 31) 5 85 98-0, Telefax (0 72 31) 5 85 98-28 und unter [www.effizienzforum.de](http://www.effizienzforum.de).

## › Grohe ‹

### Produkttraining in Porta Westfalica

Am 30. und 31. Mai 2007 bietet Grohe in Porta Westfalica ein Praxistraining rund um Armaturen und Sanitärsysteme an. Ob Thermostate, Einhandmischer oder Duschsysteme, ob Spülkästen oder Druckspüler – in der Produktschulung vermittelt das Grohe-Trainerteam viele Tipps zu Installation, Wartung und Umrüstung. Ihr Wissen können die Seminarteilnehmer anschließend im Praxislabor testen. Weitere Schulungseinheiten behandeln Wasser- und Energiesparlösungen und helfen bei der Findung von Verkaufs- und Beratungsargumenten. Ein Besuch in der Produktion gibt Einblick in die Herstellungsverfahren in der Sanitärindustrie. Das Seminar richtet sich an Meister, Installateure, Kundendiensttechniker und Badverkäufer. Anmeldung und weitere Informationen gibt es bei Grohe, Telefon (0 78 21) 90 71 48 und unter [www.mygrohe.de](http://www.mygrohe.de).



## TV-Tipps rund um den Bau

### Dienstag, 15. Mai

#### **N24, 16.20 Uhr – Die Reportage – Kloakenjobs**

Über gut 9000 Kilometer erstrecken sich unzählige Kanäle unter Deutschlands Hauptstadt Berlin. Ständig werden die teilweise bis zu 125 Jahre alten Rohre kontrolliert. Tag für Tag müssen die Kanalarbeiter der Berliner Wasserbetriebe die Abfälle, welche die rund drei Millionen Berliner durch ihre Toilette in die Kanalisation spülen, entsorgen. „N24 – Die Reportage“ begleitet eine Kolonne vom Störungsdienst bei ihrer Arbeit.

### Mittwoch, 16. Mai

#### **ZDF, 22.15 Uhr – Abenteuer Wissen – Der Kampf um die stürmische Kraft**

Sind „Off-Shore“-Windkraftanlagen eine Lösung für zukünftige Energiekrisen? Die Sendung beschäftigt sich mit dieser Frage eingehend. Es werden Experten und Kritiker zu den Windparks auf dem Wasser befragt und versucht Lösungen für mögliche Schwachstellen gesucht.

### Mittwoch, 30. Mai

#### **ZDF, 22.15 Uhr – Abenteuer Wissen – Spurensuche im Trinkwasser**

u.a.: Seuchengefahr im Abwasser: Wenn tödliche Erreger die Kanalisation erreichen. Ein Notfall in der Uniklinik Münster macht klar, wie sensibel Abwässer gehandhabt werden müssen: Ein Patient mit Lassa-Fieber wird eingeliefert und sofort isoliert, denn für die anderen Patienten, das Personal und die Bevölkerung besteht akute Ansteckungsgefahr. Die Körperflüssigkeiten des Erkrankten dürfen auf keinen Fall ins Abwasser gelangen – in der Kanalisation könnten Ratten mit den Erregern infiziert werden und eine Epidemie auslösen. Wie kann vermieden werden, dass solche Erreger ins Trinkwasser gelangen? Im Kanalschacht der Uniklinik Mainz finden Forscher ebenfalls Bedenklisches: Hohe Konzentrationen von Antibiotika sowie zahllose resistente Keime, die die Kläranlage überleben werden. Neue Forschungsprojekte versprechen Abhilfe.

## › Zehnder ‹

### Gemeinschafts-Roadshow

Die Seminarreihe „Innovative Systeme zur Beheizung und Kühlung von Gebäuden“, die Zehnder zusammen mit Oventrop, Wilo und Waterkotte anbietet, wird im Mai 2007 fortgeführt. Die Roadshow startet am 8. Mai in Berlin, geht

über Dresden nach Düsseldorf und Oldenburg und schließt am 14. Juni in Lübeck. Experten vermitteln den Seminarteilnehmern innerhalb der halbtägigen Schulungen Wissenswertes zum Thema und veranschaulichen diese Technik für behagliches Raumklima anhand konkreter Projekte. Weitere Infos gibt es bei Zehnder, Telefon (0 78 21) 5 86-1 51 und unter [www.klima-effizienz-forum.com](http://www.klima-effizienz-forum.com).