

## ■ Hansa Personalien

Die Leitung des Geschäftsbereiches „Marketing und Vertrieb“ der Hansa Metallwerke AG hat Dr. Johannes Haupt übernommen. Er trägt damit sowohl für das Inlands- als auch für das Auslandsgeschäft die Verantwortung und berichtet direkt an den Vorstand. Dr. Haupt ist seit etwa sieben Jahren im internationalen Sanitärgeschäft zu Hause und seit einem Jahr als Leiter des Geschäftsbereiches „Internationaler Vertrieb“ bei Hansa tätig. Neuer Abteilungsleiter des Bereiches ist Erich Erling. Erling kann auf eine mehrjährige Erfahrung im Bereich Marketing zurückblicken.

## ■ Keramag Weiter auf Wachstumskurs

Die Keramag AG (Ratingen) bleibt weiter auf Wachstumskurs. Nach Unternehmensangaben konnte im ersten Halbjahr 1997 der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8,2 % auf 151,8 Mio. DM gesteigert werden. Der Inlandszuwachs belief sich auf 6 %, während der Export um 29 % zugelegt hat. Das Ergebnis nach Steuern konnte um 12,1 % auf 10,2 Mio. (= 6,7 % Umsatzrendite) verbessert werden.

Wolfgang H. Molitor, Vorstandsvorsitzender des Unternehmens, führt diese positive Entwicklung vor allem auf die vorgenommenen Kosteneinsparungen und die Veränderungen im Produktmix zurück. Dagegen konnte die deutsche Sanitärkeramik-Industrie insgesamt nach Angaben von Molitor ihre Produktion nur um 1 % und ihren Umsatz um 3 % ausbauen. Bei einem um 3 % rückläufigen Inlandsmarkt stieg der Export begünstigt durch die Abschwächung der DM um 38 %, was einer Erhöhung des Ausführanteils am Gesamtumsatz auf 19 % entspricht. Für das zweite Halbjahr '97 erwartet Keramag eine weiterhin

stabile Entwicklung. Aufgrund des gut verlaufenen zweiten Halbjahrs '96 sei jedoch nicht mit so hohen Zuwächsen wie in den ersten sechs Monaten zu rechnen. Daher gehe man von einem etwa 5%igen Wachstum aus, das einen Gesamtumsatz von knapp unter 300 Mio. DM ermöglichen werde.

## ■ Duravit Moderater Umsatzrückgang

Im Firmenjahr 1996 verzeichnete Duravit angesichts der ungünstigen Entwicklungen auf dem Bau- und Renovierungsmarkt einen Rückgang der Nettoumsatzerlöse von 225,5 Mio. DM auf 211,7 Mio. DM.

Mit einem Minus von 7,2 % könne man im Vergleich zum Gesamtumsatzrückgang der deutschen Sanitärkeramikhersteller von 12 % noch relativ zufrieden sein, hieß es von Unternehmensseite.

Die Umsatzrückgänge entstanden in erster Linie in Deutschland. Zweistellig gewachsen sei dagegen der Export. Aber auch die Badmöbel verzeichneten zweistellige Wachstumsraten. Das Engagement in diesem Bereich soll laut Frank Kook, Vorstandsvorsitzender der Duravit AG, auch in diesem Jahr aktiv ausgebaut werden, um das Badmöbelgeschäft weiter zu steigern.

## ■ Velta Olesen in Boston ausgezeichnet

Die amerikanische Vereinigung der Heizungs-, Kühlungs- und Klimatechnik-Ingenieure (Ashrae) hat Dr. Ing. Bjarne W. Olesen, Velta Norderstedt, für hervorragende Leistungen und Verdienste ausgezeichnet.

Die Ashrae wurde 1894 als internationale Organisation gegründet. Mit 50 000 Mitgliedern

hat sich die Gesellschaft das Ziel gesetzt, durch Forschung, Normierung und Weiterbildung den Fortschritt innerhalb der Heizungs-, Kühlungs- und Klimatechnik voranzutreiben.

Diese hohe Auszeichnung wird Mitgliedern verliehen, die ihr Wissen und ihre Zeit der Vereinigung honorarfrei zur Verfügung stellen. Darüber hinaus wird der besondere Einsatz von Dr. Olesen für den Fachbereich allgemein und für die Gesellschaft insgesamt anerkannt. Als Leiter und Mitglied vieler Gre-



Die Auszeichnung der Ashrae wurde Dr. Ing. Bjarne Olesen (r.) anlässlich des jährlichen Treffens der Gesellschaft in Boston, Massachusetts, vom Präsidenten der Organisation, Jim Hill, verliehen

mien hat er sein ganzes Wissen z. B. den Ashrae-Normausschüssen im Bereich Lüftung und Raumluftqualität, Innenraumklima, oder dem Ausschuß Lüftungs-Effektivität zur Verfügung gestellt.

## ■ Buderus Neun Prozent mehr Umsatz

Eine erfolgreiche Entwicklung habe die Heiztechnik von Buderus während der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 1996/97 genommen, hieß es nach Unternehmensangaben. Von Oktober 1996 bis Juni 1997 stieg der Umsatz um neun Prozent auf 1487 Mio. DM. Damit habe Buderus nach eigener Einschätzung auf dem hart umkämpften Markt für Heizungsprodukte seine Marktposition weiter ausbauen können.

An den Umsatzzuwächsen seien nahezu alle Produktgruppen beteiligt. Als besonders erfolgreich hätten sich wandhängende Heizgeräte erwiesen, deren Zuwachsraten weit über dem Durchschnitt lagen.

Die Investitionen im laufenden Geschäftsjahr zielen vor allem darauf ab, den Marktpartnern Nutzen zu bringen. Mit neuen Niederlassungen in Frankfurt, Saarbrücken, Aachen und Berlin werde die Nähe zu den Fachbetrieben vor Ort weiter erhöht. Mit der Übernahme der Solar

Diamant-Systemtechnik GmbH will Buderus auch im Markt für umweltschonende Solarsysteme eine führende Position anstreben.

## ■ V & B Verbessert

Trotz der fehlenden Konjunkturimpulse ist es Villeroy & Boch im ersten Halbjahr 1997 gelungen, gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres den Umsatz strukturbereinigt insgesamt um 4,3 %

zu steigern. Der Umsatz ist in allen Unternehmensbereichen – jedoch mit unterschiedlicher Ausprägung – gestiegen. Bei dieser erfreulichen Entwicklung wirkten sich die verstärkten Marketingaktivitäten, die erfolgreiche Einführung neuer Produkte sowie die Ausweitung der Exporte positiv aus. Während in Deutschland ein leichter Umsatzrückgang zu verzeichnen war, nahm der Umsatz im Ausland um rd. 11 % zu und erreichte damit einen Anteil von über 50 % am Konzernumsatz. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit stieg im ersten Halbjahr 1997 gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 53 % auf 30,9 Millionen DM an. Das Ergebnis vor

Ertragsteuern verbesserte sich von 5,1 Millionen DM im Vorjahr auf 20,8 Millionen DM. Die wesentlichsten Ergebnisverbesserungen seien im Unternehmensbereich Fliesen, der jedoch noch ein leicht negatives Ergebnis aufweist, sowie im Unternehmensbereich Sanitär und Badausstattung zu verzeichnen. Hier zeige sich nach Unternehmensangaben deutlich die positiven Auswirkungen der erzielten Produktivitätssteigerungen aufgrund der durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen, die eine zunehmende Kostenentlastung bewirken. Der Unternehmensbereich Tischkultur konnte ein zufriedenstellendes Ergebnis auf Vorjahresniveau erreichen.

### ■ **Kermi** **Übernahme von Agotech**

Kermi, ein Unternehmen der Preussag AG und Hersteller von Flachheizkörpern und Duschkabinen, hat das operative Geschäft der Agotech AG, Schönenwerd/Schweiz, übernommen.

Die von Agotech hergestellten Sonderheizkörper (Konvektoren und Heizwände) stellen eine Ergänzung zum bestehenden Kermi-Programm dar. Damit ergeben sich Synergien zur Marktbearbeitung sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland. Die vorhandenen Vertriebswege über die Fachgroßhändler werden hier eine wichtige Rolle spielen, hieß es in einer Presseerklärung.

### ■ **Geberit** **Jahresumsatz gesteigert**

Die Geberit GmbH erzielte in Deutschland mit Stand zum 31. Juli 1997 einen vorläufigen Jahresumsatz von rund 336 Mio. DM. Dies bedeutet eine Steigerung von 3,1 % gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum, teilte Geschäftsführungsvorsitzender Harald Wipfler mit. Wipfler machte deutlich, daß Geberit trotz unverändert negativer Baukonjunkturentwicklung

auch für die zweite Jahreshälfte '97 in den europäischen Hauptmärkten mit einem weiterhin positiven Geschäftsverlauf rechnet. Zudem werde die Geberit-Gruppe ihre Akquisitions- und Kooperationstätigkeit verstärken. So bewerte man den Einstieg in den Bereich der Lüftungstechnik als sinnvolle Ergänzung zur bestehenden Geberit-Systemtechnik. Deshalb beteilige sich Geberit mehrheitlich an der neu gegründeten Gemax Gebäudetechnik GmbH, Kassel.

### ■ **Arbonia** **Markante Verbesserung**

Die AFG Arbonia-Gruppe in Arbon (TG) weist nach den Ausführungen von Th. Bubendorff, Finanzchef der AFG, für die erste Hälfte des Geschäftsjahres 1997 ein im Vergleich zur Vorjahresperiode wesentlich besseres Ergebnis aus. Der konsolidierte, währungsbereinigte Bruttoumsatz liege mit 195,9 Mio. CHF im Budget und 9,4 Mio. CHF bzw. 5,1 % über der gleichen Vorjahresperiode.

Der Bruttoumsatz des Unternehmensbereichs Arbonia-Raumwärmer liegt 6 % über Budget bzw. 8 % über Vorjahr.

Die Unternehmung Air Fröhlich AG, Herstellerin von industriellen Wärmetauschern, hat den Vorjahresumsatz verdoppelt.

Die Gruppe rechnet für das Geschäftsjahr 1997 mit einem Bruttoumsatz von über 390 Mio. CHF und liegt damit währungsbereinigt 9 Mio. CHF über Vorjahr.

### **Spruch der Woche**

*Gelegenheit macht nicht  
nur Diebe,  
sie macht auch große  
Männer*

*G. C. Lichtenberg*

### ■ **Mepa** **In Berlin präsent**

Anfang Juli lud die MEPA-Pauli + Menden GmbH Geschäftspartner und Kunden zu einem „Tag der offenen Tür“ in ihre neue Berliner Niederlassung ein. Wer sich auf dem wichtigen Berlin-Brandenburger Markt eine Position erobert habe, müsse dort auch Flagge zeigen, stellte der neue Niederlassungsleiter und bis vor kurzem als Geschäftsführer der Rotter GmbH

Dies sind die Ergebnisse der Kostenuntersuchung für das Geschäftsjahr 1996, die der Vorsitzende des Zentralen Wirtschaftsausschusses des BHKS, Klaus-D. Haberland, in Bonn bekanntgab. Die erhobenen Daten spiegeln insgesamt auch für 1996 die anhaltend schlechte wirtschaftliche Situation der HKS-Betriebe wider.

Im Vergleich zum Vorjahr haben sich die Ergebnisse aus der Kostenuntersuchung des BHKS rein rechnerisch allerdings leicht

Größenordnung und unabhängig davon, in welchem Gewerkebereich sich die Unternehmen engagieren.

Das Mißverhältnis zwischen einer auf der einen Seite abnehmenden Nachfrage nach TGA-Leistungen und einem insbesondere nach der Wiedervereinigung zunehmendem Angebot hat sich hingegen insbesondere aufgrund von Marktberaumungstendenzen leicht verbessert.

lager sowie Werk Lollar mit Ersatzteillager.

Sieger, Tochtergesellschaft der Buderus Heiztechnik GmbH, will im laufenden Geschäftsjahr (bis 30. 9. 1997) einen Umsatz von 75 Mio. DM erreichen. Für das nächste Geschäftsjahr sind 85 Mio. DM geplant.

### ■ **Duravit** **Rührt mächtig die Werbetrommel**

Mit einer der größten Verkaufsförderungsaktionen im Sanitärmarkt will Duravit den Umsatz des Badpaneels „DuraSwitch“ weiter ankurbeln.

Für Großhandel und Handwerk soll nach Unternehmensangaben „ein bisher noch nicht dagewesenes Angebot zusammengestellt werden, das seinesgleichen sucht.“ So werde es u. a. ein Hörfunk-Paket mit Spots für die Radio-Werbung, ein umfangreiches Werbe-Paket sowie ein Aktions-Paket für Kundenveranstaltungen geben.

### ■ **Sieger** **Firmensitz jetzt in Siegen**

Anfang August 1997 hat Sieger Heizsysteme GmbH den Firmensitz nach 57072 Siegen, Eisfelder Straße 98, verlagert. In der neuen und modernen Sieger-Zentrale ist der Vertrieb, der Kundendienst und das Schulungszentrum untergebracht. In der Hauptverwaltung in Siegen werden derzeit 70 Mitarbeiter beschäftigt.



Mepa-Niederlassungsleiter Peter Lein führte die Gäste durch die neuen Räume

agierende Peter Lein fest. Die ständige Präsenz soll zu einer Belebung der Geschäftstätigkeit in der Region beitragen und zu größerer Kundennähe führen. Die Berliner Niederlassung befindet sich in einem Gewerbegebiet im Stadtbezirk Neukölln und umfaßt neben rund 200 m<sup>2</sup> Büro- und Ausstellungsfläche ein 300 m<sup>2</sup> großes Lager. Man wolle Ansprechpartner für Händler und Installateure, Planer und Behörden sein. Zugleich werde man die Niederlassung für Schulungen nutzen.

verbessert. So lag das durchschnittliche Jahresergebnis 1995 für Westdeutschland bei +0,6 % und für Ostdeutschland sogar bei -3,5 %. Diese geringfügig positive Entwicklung ist jedoch unter anderem darauf zurückzuführen, daß eine nicht unerhebliche Anzahl von Firmen, die im Vorjahr extreme Verluste erzielten, für 1996 keine Vergleichszahlen mehr lieferten. Dies lag zum einen daran, daß die Betriebe geschlossen wurden und zum anderen Kapazitäten abgebaut werden mußten.

1996 meldeten knapp 40 % der Betriebe im alten Bundesgebiet ein negatives Ergebnis, wobei die Quote in den neuen Ländern sogar bei 50 % lag.

Der Branche geht es nach wie vor schlecht, wobei hiervon mittlerweile alle Unternehmen betroffen sind, egal welcher



Der Sieger-Kundendienst präsentiert sich im völlig neu geschaffenen Service-Center, ausgestattet mit modernster Kommunikationstechnik. Im Schulungszentrum gibt es neben dem Vortragsraum einen Montage-raum für Praktiker; hier werden Kundendienstmonteure und Heizungsbauer an 14 betriebsbereiten Heizkesseln (Öl und Gas) sowie an Solaranlagen geschult.

Die Sieger Heizsysteme GmbH ist an drei Standorten vertreten: Siegen mit Hauptverwaltung, Werk Eibelshausen mit Zentral-

Duravit möchte speziell beim Installateur und Fachhandel, und damit auch bei den Endkunden die Bekanntheit von DuraSwitch weiter steigern und den Handel beim Abverkauf wirksam unterstützen.

Die DuraSwitch-Aktionsunterlagen gibt es bei der Duravit AG, 78128 Hornberg, Fax (0 78 33) 85 85.

### ■ **BHKS** **TGA-Branche ohne Gewinne**

Im Jahr 1996 konnten in der TGA-Branche erneut keine Gewinne erzielt werden. Das durchschnittliche Jahresergebnis in den alten Ländern betrug lediglich +1 %, während in den neuen Ländern wiederum ein Verlust von -0,8 % erzielt wurde.

## ■ Hansa Zylinderköpfe statt Kartuschen

Erfolgreich verlief die im Juni gestartete, PS- und teilnehmerstarke Motorrad-Tour der Hansa-Kundenakademie. Ingo Traskalik, Vertriebsleiter Deutschland, und Andreas Dohrmann, Verkaufsleiter der Sächsischen Haustechnik, beide selbst passionierte Motorradfahrer, riefen die ungewöhnliche Aktion ins Leben, um zweiradbegeisterten Installateuren aus den fünf neu-



An der von Hansa organisierten Motorrad-Tour nahmen 31 Installateure aus den fünf neuen Ländern teil

en Bundesländern ein ganz besonderes Schmankehl anbieten zu können. Highlight der Tour war ein Sicherheitstraining auf der Teststrecke von BMW in Aschheim bei München. Insgesamt machten sich 31 Installateure vom sächsischen Thierfeld aus auf den Weg in Richtung München. Die dreitägige Spritztour unter dem Motto „Sicherheit einer großen Marke“ wurde komplett von der Hansa-Kundenakademie organisiert.

## ■ Geberit Neues Logistikzentrum

Mit dem ersten Spatenstich zum neuen Geberit-Logistikzentrum am 25. August 1997 in Pfullendorf unterstreicht der europäische Marktführer in der Sanitärtechnik erneut sein Bekenntnis

zum Produktionsstandort Pfullendorf und somit auch zum Produktionsstandort Deutschland, betonte Geschäftsführer Dr. Thomas Raible von der Geberit Produktions GmbH vor zahlreichen Vertretern des öffentlichen Lebens der Bodenseeregion. Im ersten Bauabschnitt werde man rund 36 Mio. DM auf einer Fläche von ca. 10 600 m<sup>2</sup> in ein vollautomatisiertes Hochregallager, einen Warenein- und -ausgang sowie in ein Langgutlager investieren. Die Inbetriebnahme sei für Ende 1998/Anfang 1999

vorgesehen. Gleichzeitig werde man die bestehenden Lager in der Region aufgeben. In einem zweiten Bauabschnitt werde Geberit weitere 5 Mio. DM in einen zweigeschossigen Mittelbau investieren, dessen Fertigstellung in zwei bis drei Jahren geplant ist.

Das künftige Logistikzentrum besteht im Kern aus einem automatisierten Hochregallager, das an eine bereits vorhandene Lagerhalle angebunden wird.

## ■ UN-Bericht Wasser wird immer wertvoller

Wasser wird immer kostbarer und ist durch nichts zu ersetzen. In Zukunft wird vielen Ländern der „Rohstoff“ Wasser ebenso knapp und bedeutungsvoll er-

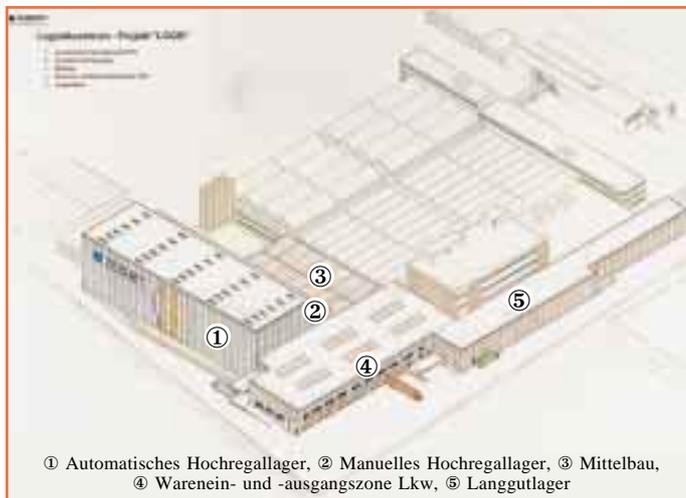
scheinen wie andere Bodenschätze:

Bleibt der Verbrauch in der jetzigen Größenordnung bestehen, so werden nach Schätzungen der UN in etwa 30 Jahren zwei Drittel der Menschen in Ländern leben, in denen die Wasserversorgung schwierig ist. Dabei läßt die Bezeichnung „blauer Planet“ eigentlich auf einen unschätzbaren Wasserreichtum schließen. Tatsächlich kann der

Mensch aber nur einen Teil davon nutzen, weil 97,5 Prozent Meer- oder Brackwasser sind. Von den restlichen 2,5 Prozent in Eis gebunden und 30 Prozent als Grundwasser vorhanden, so daß nur ein kleiner Teil des Wasservolumens – zumindest theoretisch – als Oberflächenwasser

zur Verfügung steht. Dabei handelt es sich allerdings immer noch um eine Menge, mit der die Menschheit nach Ansicht der UN eigentlich auskommen könnte, wenn der Wasserbedarf eingedämmt und die Verschmutzung der Gewässer verringert würden.

Bereits jetzt hat ein Fünftel der Weltbevölkerung keinen Zugang zu unbedenklichem Trinkwasser, ein noch größerer Teil verfügt über keine angemessenen Sanitäreinrichtungen. Dabei ist längst bekannt, daß unzureichende Wasserversorgung vor allem in Entwicklungsländern Ursache vieler Krankheiten ist. Durch das prognostizierte Bevölkerungswachstum – zur Zeit etwa 80 Millionen in jedem Jahr – wird der Nahrungsmittel- und damit auch der Wasserbedarf weiter steigen. Die Vereinten Nationen empfehlen daher zusammen mit der Weltbank, Wasser künftig als ökonomisches Gut zu betrachten, das seinen Preis hat. Keinesfalls sollten Länder den Wasserpreis durch Subventionen künstlich niedrig halten. Staaten, die nicht über genügend Wasser verfügen, sollen Nahrungsmittel kaufen, statt sie mit großem Bewässerungsaufwand selbst zu produzieren. Schuld an der Notsituation ist neben dem steigenden Bedarf durch das Bevölkerungswachstum auch die Unfähigkeit der Regierungen selbst. In den Entwicklungsländern (aber längst nicht nur dort) gehen nach UN-Angaben etwa 50 Prozent des Trinkwassers aufgrund beschädigter oder veralteter Wasserrohre verloren, Illegales Anzapfen, wie es häufig in großen Städten vorkommt, erhöht die Verluste noch weiter. Schließlich weisen die UN darauf hin, daß der bevorstehende Wassermangel auch zu ernsthaften Auseinandersetzungen zwischen Staaten führen könnte, da 300 große Flüsse durch mehr als ein Land fließen.



Erster Spatenstich am 25. August 1997 zum Geberit-Logistikzentrum

## ■ Mitsubishi Mehr Wertschöpfung durch Klimaanlage

Schlechte Luft, hohe Temperaturen, unzuträgliche Klimaverhältnisse wirken sich negativ auf die Leistungsfähigkeit von Mitarbeitern aus. Dies belegen arbeitsmedizinische Untersuchungen. Sind Klimaanlage demnach ein Beitrag zum Unternehmenserfolg? Über diese Fragen diskutierten auf Initiative der Mitsubishi Electric Europe B.V., Air Conditioning, Ratingen, hochkarätige Fachleute aus Klima-, Bau- und Energiewirtschaft sowie der Arbeitsmedizin.

Steigende Temperaturen sowie Luftfeuchtigkeit und -geschwindigkeit beeinflussen Gesundheit und Wohlbefinden des Produktionsfaktors „Mensch“. Dr. med. Klaus Etzler: „Optimale Leistungsfähigkeit besteht bei ca. 19 °C. Die Kurve sinkt bei steigenden Temperaturen kontinuierlich: auf nur noch etwa 50 %



*Klimaanlagen – Beitrag zum Unternehmenserfolg? Fachleute aus Klima-, Bau- und Energiewirtschaft sowie der Arbeitsmedizin diskutierten auf Initiative der Mitsubishi Electric Europe B.V., Air Conditioning*

bei 33 °C.“ Die Folgen: erhöhter Krankenstand sowie extrem zunehmende Fehler- und Unfallhäufigkeit.

An der Notwendigkeit der Klimatisierung besteht, so die Experten, kein Zweifel. Die Investitionskosten für leistungsfähige Klimageräte sind mit ca. 3000 bis 6000 DM sogar weit aus geringer als die Kosten

durch sinkende Produktivität oder Produktionsausfall per Mitarbeiter. Klaus Reichert, beratender Ingenieur: „Alleine die Ausfallzeit eines Arbeitnehmers, der nur einen Tag fehlt, kostet ein Unternehmen im

Schnitt 480 DM. Dagegen liegen die Betriebskosten für die Klimatisierung eines Arbeitsplatzes bei nur etwa 250 bis 500 DM im Jahr.“ Nicht zu unterschätzen ist nach Meinung der Experten auch der Imagewert von klimatisierten Räumen für Mitarbeiter und Unternehmen. Klimaanlage bedeuten einen Statusgewinn, der sich auf die erwünschte Gewinnmaximierung des Unternehmens auswirkt.

## ■ Raab Karcher Hilfe für Kinderdorf

Die Raab Karcher Sanitär.Heizung.Fliesen GmbH, Frankfurt, hat Anfang Juli zwei Transporte für ein Kinderdorf der Rudolf-Walther-Stiftung in Bosnien unterstützt. Insgesamt sechs Lastwagen haben Fliesen, Kleber sowie Kunststoff- und Metallschienen mit einem Gesamtgewicht von annähernd 150 Tonnen nach Lukavac bei Tuzla gebracht. Raab Karcher hat einen Großteil der Kosten für die Transporte und Fliesen getragen.

■ **Kermi**  
**Wirtschaftsminister  
zu Besuch**

„Investition in die Ausbildung ist Zukunftssicherung sowohl für Betriebe als auch für die gesamte Wirtschaft“ – so lautete der Tenor bei Kermi während des Besuchs von Dr. Otto Wies-

heu, bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Verkehr und Technik. Vertreter der Industrie- und Handelskammer, des Landesarbeitsamtes sowie der Handwerkskammer sprachen in Plattling über die momentane Lage auf dem Ausbildungssektor in Bayern: Zur Krisenstimmung gebe es dabei laut Wiesheu kei-

nen Anlaß, auf 100 Bewerber kämen nach den neuesten Zahlen 100 Stellen. Wiesheu: „Damit alle Ausbildungswilligen eine Lehrstelle bekommen, müssen wir aber alle Kräfte bündeln.“ Karlheinz Lühmann, Vorsitzender der Geschäftsführung, informierte daraufhin die Besucher über den aktuellen Stand im Betrieb: Die Zahl der neuen Ausbildungsplätze erhöhe sich demnach in diesem Jahr um 25 Prozent, so daß ab September 1997 insgesamt 43 Auszubildende beschäftigt seien. „Die spätere Übernahme in ein Arbeitsverhältnis ist dabei seitens des Unternehmens wie in den Vorjahren gewährleistet“, so Lühmann. Die seit 1989 zum Preussag-Konzern gehörende Kermi GmbH beschäftigt heute 1750 Mitarbeiter. Der Umsatz betrug 1996 zirka 400 Mio. DM.

■ **RIB**  
**Haustechnik-CAD-  
Software unterwegs**

Komplexe Versorgungsnetze berechnen, planen und installieren – das wird in Zukunft vereinfacht. Ausschlaggebend dafür ist die Kooperation zwischen dem Stuttgarter Bausoftwarehaus RIB und dem englischen Haustechnikspezialisten Cymap. „Cadlink“ heißt die Komplettlösung für die technische Gebäudeausrüstung, die RIB nun deutschlandweit einführen will. Damit sich die Praktiker aus den Gewerken Heizung, Klima, Lüftung und Sanitär schnell und umfassend einen Einblick in das CAD-System „Cadlink“ verschaffen können, startet das Stuttgarter Bausoftwarehaus im Herbst 1997 eine Tournee durch ganz Deutschland. In 14 Städten macht die Roadshow Station und führt das integrierte Konzept mit seinen einzelnen Modulen und vielseitigen Funktionen vor. Weitere Infos per Fax (07 11) 7 87 32 89 oder übers Internet „<http://www.rib.de>“



Bayerns Wirtschaftsminister Dr. Otto Wiesheu informierte sich bei Kermi über die Ausbildungssituation vor Ort. Im Bild (v. l.) Dieter Eitel, Geschäftsführer Marketing/Vertrieb, Dr. Otto Wiesheu, Karl-Heinz Lühmann, Vorsitzender der Geschäftsführung und Dr. Josef Spieler, Geschäftsführer Verwaltung/Controlling

## ■ Lehrlingsausbildung Empfehlungen der EU

Neue Technologien und Berufsbilder stellen eine Herausforderung für die Lehrlingsausbildung dar. Zur Förderung dieser Form der Ausbildung hat die Europäische Kommission folgende Empfehlungen formuliert.

- Ausbau und Weiterentwicklung der Lehrlingsausbildung: Sie muß sich neu entstehenden Berufen und Wachstumsbranchen anpassen. Damit die Wirtschaft genügend Ausbildungsplätze zur Verfügung stellt, sollen die Mitgliedsstaaten finanzielle Anreize bieten. Die EU-Kommission wird in ganz Europa untersuchen, welche nachahmenswerten Modelle und innovativen Ansätze es in diesem Bereich gibt.

- Qualitative Verbesserung der Berufsausbildung:

Den Mitgliedstaaten wird empfohlen, ihre Berufsbildungsprogramme so anzupassen, daß berufliche Erstausbildung und Weiterbildung ineinander übergehen. Die EU-Kommission wird ihrerseits im Rahmen des europäischen Berufsbildungsprogramms „Leonardo da Vinci“ besonderen Nachdruck auf die Verbesserung der Lehrlingsausbildung durch Austauschprogramme für Ausbilder legen.

- Förderung der Mobilität der Auszubildenden:

Der unterschiedliche Status von Auszubildenden in den EU-Mitgliedstaaten ist ein Hemmschuh für die Mobilität in der Europäischen Union und die Anerkennung der in einem anderen Mitgliedstaat absolvierten Berufsausbildung. Die Kommission arbeitet gegenwärtig an der Entwicklung eines gemeinsamen Rahmens zur Förderung der Lehrlingsausbildung in Europa. Ein Mobilitätsprogramm für Auszubildende nach dem Modell des „Erasmus“-Programms soll Bestandteil von „Leonardo“ werden.

- Hin zu europäischen Strategien für die Lehrlingsausbildung:

In Zusammenarbeit mit den Mitgliedstaaten könnte die Kommission regelmäßig Berichte über die Lehrlingsausbildung in der EU vorlegen. Darüber hinaus empfiehlt sie ein Benchmarking-System für den Bereich Lehrlingsausbildung. Benchmarking bedeutet, durch Vergleich von den Besten lernen.

## ■ Ecoflex Fixlängen und kurze Lieferzeiten

Ecoflex (Marl, Fax: 0 23 65/69 61 68) stellt flexible, vorisolierte Rohrleitungssysteme aus vernetztem Polyethylen (PEX) her, die sich vor allem für den Transport von Nahwärme, Heizwasser sowie von Brauchwasser eignen.

Mittelpunkt eines neuen Konzepts ist ein flächendeckendes

das bisher notwendige und umständliche Ablängen der Leitungen vor Ort entfällt. Je nach Produkt und Durchmesser werden die Rohre als Rollen bis maximal 200 Metern Länge angeliefert.

## ■ Deliwa Qualifizierung für GW-Installateure

Der Deliwa-Verein, Berufsvereinigung für das Energie- und Wasserfach, führt vom 29. 9.–4. 10. 97 in Kell am See ein Weiterbildungsseminar „Planung und Bau von Warmwasserzentralheizungsanlagen mit Öl- und Gasfeuerung“ zur Qualifizierung von Gas- und Wasserinstallateurmeistern im Sinne des § 7a Handwerksordnung durch. Referent ist Wolfgang Schäfer, der bereits in Kooperation mit



Übersicht der Ecoflex-Serviceleistungen

Vertriebsnetz über Partner (Werksvertretungen) mit umfassenden Serviceleistungen. Über dieses System soll es fast immer möglich sein, in 24 Stunden innerhalb Deutschlands das jeweils erforderliche Rohr direkt dorthin auszuliefern, wo es benötigt wird. Für den Installateur bedeutet das: Er erhält sein Leitungssystem direkt auf die Baustelle.

Ein ebenfalls wichtiger Service ist die Anlieferung von Fixlängen. Entsprechend den jeweiligen Grabenabmessungen konfektioniert Ecoflex bzw. seine Partner die Rohrsysteme, so daß

dem Fachverband SHK Rheinland-Rheinessen fünf derartige Weiterbildungsseminare durchgeführt hat.

Lerninhalte sind u. a.: Systeme der Wasserheizungen, DIN 4751 – Wasserheizungsanlagen, Heizkörper – Flächenheizung – Heizkessel, Dimensionierung von Zweirohrwasserheizungen, Heizungsanlagen-Verordnung.

Informationen und Anmeldeformulare gibt es vom Referenten Wolfgang Schäfer (Tel./Fax: 0 65 89/78 15).

## ■ Raab

### **Raubkopien auch beim Schornsteinbau**

Nach Informationen von Raab werden seit einiger Zeit im nord- und süddeutschen Raum Leichtbausysteme aus Promatplatten angeboten. Abgesehen von der mangelhaften Verarbeitungsqualität und der unsachgemäßen Montage dieser Produkte, würden auf Sicherheit setzende Verbraucher bewußt hinters Licht geführt, heißt es. Verschwiegen werde beispielsweise, daß das Ü-Zeichen der Promatplatten für alle möglichen Einsätze stehen kann, aber keinesfalls für den Schornsteinbau oder für Schächte von Abgasleitungen.

Die Hersteller der Plagiate lassen sich von Raab ein fiktives Angebot erstellen und verwenden die dem Angebot beiliegende Zulassung dann für ihre Zwecke. Da die Zulassung nur für „werkseitig hergestellte Leichtbausysteme“ gilt (ein entsprechender Hinweis ist im Zulassungstext enthalten), müßte den Verantwortlichen der provisorischen Nachbauten klar sein, daß sie sich auf kriminelles Terrain begeben.

Raab warnt ausdrücklich vor den Gefahren, die von den Plagiaten ausgehen können. Die erforderlichen juristischen Schritte wurden bereits eingeleitet.

## ■ Dehoust

### **Öltanks mit Diffusionssperre**

Dehoust informierte mit Rundschreiben vom August Heizungsbauer und Großhändler über den PE-Kombi-Sicherheitstank mit Diffusionssperre. Nach den Betriebsferien werden alle PE-Kombi-Sicherheitstanks von Dehoust für den deutschen Markt mit Diffusionssperre ausgeliefert. Die Kapazität der im Juni in Betrieb genommenen Offline-Fluorierungsanlage er-

mögliche die Gesamtproduktion auch für die europäischen Märkte entsprechend zu behandeln. Für Januar 1998 ist eine Umstellung des Gesamtangebots auf das neue Verfahren geplant. D. h. daß ab Anfang 1998 alle PE-Tanks mit Diffusionssperre geliefert werden sollen.

## ■ Maico

### **Roter Punkt**

Eine Design-Auszeichnung konnte die Firma Maico-Ventilatoren, Villingen-Schwenningen, verbuchen. Das zur Entlüftung innenliegender Bäder oder WC's nach DIN 18017, T. 3 dienende neue Einrohr-Entlüftungssystem ER 60/ER 100 erhielt vom Design Zentrum Nordrhein-Westfalen, Essen, im Rahmen des Wettbewerbs „Design-Innovationen '97“ den „Roten Punkt für Hohe Designqualität“.

## ■ fbr

### **Zukunft der Regenwassernutzung**

Die Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e. V. (fbr) führt im Jahr 1997 in Bamberg und Bonn die Fachtagungen „Zukunft der Regenwassernutzung“ durch. Die Veranstaltungen beschäftigen sich fachübergreifend mit aktuellen Themen rund um die Betriebs- und Regenwassernutzung. Themen wie Regenwasserbewirtschaftung, Wirtschaftlichkeit, Ökobilanzen und Betriebserfahrungen werden von renommierten Referenten vorgestellt.

Parallel zur Tagung findet eine Fachausstellung statt, auf der alle namhaften Firmen aus dem Bereich der Betriebs- und Regenwassernutzung Neuigkeiten zeigen und zu Diskussionen zur Verfügung stehen.

Die Veranstaltung in Bamberg wird in Bayreuth am 1. Oktober 1997 stattfinden. Die Veranstaltung in Bonn findet am 12. November 1997 statt. Infos und Anmeldungen:

fbr, 60486 Frankfurt,  
Fax (0 69) 97 07 46 48