

### ■ Vaillant

#### **Dr. Reutersberg neuer Geschäftsführer**

Dr. Bernhard Reutersberg (44) ist zum stellvertretenden Geschäftsführer der Joh. Vaillant GmbH u. Co. berufen worden. Er zeichnet für den Bereich Marketing und Vertrieb verantwortlich und wird seine neue Aufgabe am 1. Juni 1998 übernehmen.



Reutersberg, seit 1992 beim Remscheider Systemanbieter für Heiztechnik, leitet bisher die Geschäftseinheit Marketing und Vertrieb Deutschland, davor war er verantwortlich für die Geschäftseinheit Vertrieb International. Nach seinem Studium arbeitete er im Bereich Marketing und Vertrieb für die Henkel KG in Düsseldorf.

### ■ Mein Bad

#### **Umsatz gesteigert**

Die in der Einkaufsgesellschaft „Mein Bad“, mit Sitz in Leonberg zusammengeschlossenen Badspezialisten, sind mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr 1997 zufrieden. Die Verbundgruppe erreichte im ersten Jahr einen Außenumsatz von 185 Millionen Mark. Auch bei der Mitgliederzahl legte der Verband kräftig zu: Seit Gründung schlossen sich fast 100 Mitglieder „Mein Bad“ an.

Nach der Aufnahme des operativen Geschäftes am 1. Januar 1997 leistete „Mein Bad“ Aufbauarbeit. Bekannt gemacht

wurde die Kooperation im Rahmen einer Roadshow quer durch Deutschland.

### ■ Alno

#### **Badmöbelgeschäft intensiviert**

Der Küchenmöbelhersteller Alno will nun auch verstärkt ins Badmöbelgeschäft einsteigen. Dazu hat der Pfullendorfer Hersteller mit der Puris Bad GmbH eigens eine Tochtergesellschaft gegründet. Fertigung und der Vertrieb, der ausschließlich über die Möbelhäuser erfolgt, ist bereits angelaufen. Mit zahlreichen Aktivitäten will die Puris Bad GmbH dem traditionellen SHK-Vertriebsweg weitere Umsatzanteile abnehmen. Als Motiv für den Einstieg ins Badgeschäft nannte Alno: „Immer mehr Möbel- und Kücheneinkaufsverbände gründen Badschienen und der Handel geht dazu über die Themen Küche und Bad zu verbinden.“ Das die SHK-Branche vor Jahren den Küchenbereich fast kampflos aufgegeben hat, scheint sich immer mehr zum Bumerang zu entwickeln.

### ■ Geberit

#### **Umsatzverdoppelung angepeilt**

Die Pfullendorfer Geberit GmbH will bis zum Jahr 2006 ihren Umsatz mit dem Einstieg in neue Geschäftsfelder auf eine Milliarde DM verdoppeln. „Wir rechnen in den nächsten Jahren mit fast zweistelligen Zuwachsraten“, erklärte Harald Wipfler, Vorsitzender der Geberit-Geschäftsführung, beim Jahrespressegespräch am 29. April in Stuttgart. Er bezieht seine Zuversicht aus dem „rasanten Anfangsschwung“ des Jahres 1998: Neue Produkte – darunter das Abwassersystem db20 und das

Trinkwasser-Verbundrohr MeplaFlex – bescherten den Pfullendorfern in den ersten drei Monaten dieses Jahres ein Umsatzplus von 12,6 Prozent.

Bereits 1997 konnte das Unternehmen trotz der rückläufigen Baukonjunktur seine starke Position weiter ausbauen und seinen Umsatz um 0,6 Prozent auf 543 Millionen DM steigern. Für das laufende Geschäftsjahr peilt der Sanitärtechnik-Marktführer einen Umsatz von 595 Millionen DM an. Ende 1997 beschäftigte Geberit in Deutschland 1600 Mitarbeiter, 1210 davon in Pfullendorf. Das Unternehmen ist die größte Auslands-Tochter der Schweizer Geberit-Gruppe mit Sitz in Rapperswil bei Zürich. Wie die deutschen Gesellschaften konnte diese 1997 ihren konsolidierten Gruppenumsatz erneut vermehren. Mit einem Gesamtumsatz von umgerechnet 1,178 Mrd. DM lag der Zuwachs bei 5,7 % und währungsbereinigt bei 3,4 %. Erfreulicherweise sind im Geschäftsjahr 1997 die operativen Ergebnisse der Geberit-Gruppe schneller gewachsen als der Umsatz. So erhöhte sich das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Goodwill-Amortisation (EBITA) um 30,9 Millionen (18 %) auf 201,7 Millionen DM, was einer Marge von 17 % des Umsatzes entspricht.

### ■ ASUE

#### **Reinhard Schüler neuer Präsident**

Ende April 1998 wurde im Rahmen der Mitgliederversammlung der ASUE Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch e.V. Reinhard Schüler zum neuen Präsidenten gewählt. Schüler ist Mitglied des Vorstandes der Gasanstalt Kaiserslautern AG, die zu den Gründungsmitgliedern der ASUE zählt. Er löste Ulrich Hartmann aus Hamburg ab, der zehn Jahre lang das Amt bekleidete. Nach dem Maschinenbau-Studium an der Technischen Univer-



sität Hannover arbeitete Schüler für die Wibera AG, die Thüga AG und für die Landesgasversorgung Niedersachsen AG. Seit 1986 ist er Mitglied des Vorstandes der Gasanstalt Kaiserslautern AG und zuständig für den Bereich Gaswirtschaft/Technik. Darüber hinaus setzt er sich ehrenamtlich in verschiedenen Gremien für die Belange der deutschen Gaswirtschaft ein. Dem Vorstand der ASUE gehört er bereits seit zehn Jahren, dem Präsidium seit fünf Jahren an.

### ■ Weishaupt

#### **GLT-Firma Neuberger gekauft**

Durch die Aufnahme der Neuberger Gebäudeautomation GmbH & Co in die Weishaupt Firmengruppe hat sich Weishaupt auf komplexe Lösungen in der Gebäudeautomation eingestellt. So kann Weishaupt nun selbst komplexeste Optimierungstechnologien moderner Gebäudeleittechnik von A bis Z aus einer Hand anbieten. Neuberger mit Sitz in Rothenburg ob der Tauber wurde 1968 gegründet und erwirtschaftet mit 180 Mitarbeitern rund 40 Millionen DM Jahresumsatz.

## ■ Flüssiggas Trüber Absatz

Nach dem Rekordjahr 1996 wurde die Bilanz der 76 im Deutschen Verband Flüssiggas e.V. (DVG) zusammengeschlossenen Energieversorgungsunternehmen im Jahr 1997 getrübt. Der Umsatz der Flüssiggas-Versorger verharrte auf dem Vorjahresniveau in Höhe von rund 2,1 Milliarden DM. Das Investitionsvolumen der Branche wurde um 10 Prozent auf 220 Millionen DM erhöht, obwohl die Absatzentwicklung rückläufige Tendenzen zeigte. Während der Januarabsatz noch Höchstwerte erreicht hatte, gab es als Folge des frühen Endes der kalten Witterung einen deutlichen Rückgang.

Diese Entwicklung, von der alle Heizenergien gleichermaßen betroffen waren, wurde auch durch die letzten Monate des Jahres nicht mehr aufgefangen. Insgesamt erzielten die Verbandsmitglieder einen Flüssiggas-Absatz von 1,809 Millionen Tonnen, wovon 1,754 Millionen Tonnen in das Inland gingen. Der Rückgang des Inlandsabsatzes gegenüber dem Vorjahr betrug 9,1 Prozent, wobei die alten und neuen Bundesländer zu dieser Entwicklung in unterschiedlichem Maße beitrugen: Während der Rückgang in den alten Ländern 7,6 Prozent ausmachte, kamen die ostdeutschen Länder auf ein Minus von 12,9 Prozent. Der Anteil der neuen Länder am gesamtdeutschen Flüssiggasmarkt betrug damit 26,8 Prozent.

## ■ Brunata Heinz-Jürgen Pott neuer Geschäftsführer

Diplom-Wirtschaftsingenieur Heinz-Jürgen Pott (49) ist im Zuge der Beteiligung Gas-, Elektrizitäts- und Wasserwerke Köln AG (GEW) an der Brunata-Metrona Wärmemesser-Gesellschaft Schultheiss GmbH in Hürth zum Geschäftsführer Brunata-Metrona Hürth berufen worden. Er ergänzt als gleichberechtigter Geschäftsführer die

bisherige Management-Doppelspitze, bestehend aus Michael Buschmann und Ulrich Hippenstiel. Die zukünftige enge Kooperation zwischen dem Energieversorger GEW und dem Spezialisten für Heiz- und Nebenkostenabrechnung Hürth soll eine umfassende Kundenbetreuung gewährleisten.

## ■ Danfoss Helmut Schwoll jetzt Verkaufsleiter

Helmut Schwoll (50) wurde mit Wirkung vom 1. April 1998 zum Technischen Verkaufsleiter für das Gebiet Central Europe der Danfoss Burner Components Division ernannt. Damit übernimmt Schwoll zusätzlich zu seinem bisherigen Verantwortungsbereich als Ansprechpart-



ner der traditionellen Öl- und Gasbrennerhersteller ein weiteres Aufgabengebiet im Sinne der Entwicklung und des Einsatzes von Danfoss-Produkten.

Trotz dieser Aufgabenerweiterung bleibt er weiterhin der Technischen Kommission des BVOG (Bundesverband Energie, Umwelt, Feuerungen) als stellvertretender Vorsitzender erhalten.

## ■ Velta

### Eine kundenzentrierte Firma nach SHK-Zert

Die Liedelt Velta Produktions- und Vertriebs GmbH erhielt als erster Hersteller im SHK-Bereich ein Qualitätszertifikat für Dienstleistungen. Das Papier bescheinigt Velta ein hohes Leistungsniveau im Servicebereich, unter anderem realisiert durch vorbildliche Dokumentation, das umfangreiche Schulungsangebot, dem Software-Support, die ausgefeilte Logistik – aber auch durch unbürokratische Kundenberatung und Planungshilfe durch die Außenbüros, die selbst die Hilfestellung auf Baustellen einschließt.



1. Sieger wurde Sascha Lipp

## ■ Wilo

### Indoor-Kart-Meisterschaft

Im Zusammenhang mit der Einführung der Wilo-TOP-E/Monitoring-Pumpe hat die Wilo GmbH eine Indoor-Kart-Meisterschaft mit 400 Teilnehmern in 10 deutschen Städten durchgeführt.

Am 21. März trafen in Berlins schnellstem Kart-Motodrom die jeweils drei besten Fahrer aus den regionalen Ausscheidungswettbewerben aufeinander. Angefeuert und lebhaft kommentiert von einem Sportreporter kämpften Fahrer in bis zu 60 km/h schnellen Karts um die Siegerplätze, die zur Teilnahme an der Finalrunde berechtigen. Über 20 Minuten wurde im Endlauf mit al-

len fahrerischen Tricks verbissen gefightet, ehe sich Sascha Lipp aus Frankfurt in einem packenden Finish gegen die starke Konkurrenz durchsetzte und sich den Titel des Wilo-Indoor-Kart-Champions sichern konnte. Als Siegerprämie erhielt der glückliche Sieger einen Reisegutschein zum Formel 1 Grand Prix in Imola.

## ■ Bette

### Internetauftritt ohne Interaktion und Nutzen

Die Firma Bette teilte uns die Adresse ihrer neuen Internethomepage mit. Den blumigen Originaltext der Pressemitteilung möchten wir den SBZ-Lesern ersparen. Letztlich haben

die Dellbrücker unter [www.bette.de](http://www.bette.de) nur den Inhalt des Katalogs und ein Firmenporträt reingestellt. Keine einzige eMail-Adresse oder Interaktivität, geschweige denn aktuelle Informationen, die der Handwerker noch nicht hat.

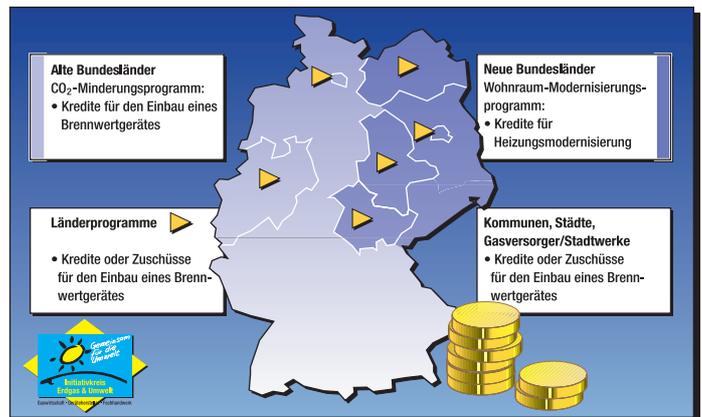
## ■ Fördermittel Staat belohnt Energiesparer

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hat die Richtlinien zur Vergabe von Krediten an Energiesparer geändert. Jeder, der jetzt

im Zusammenhang mit den Förderprogrammen zur CO<sub>2</sub>-Minderung (alte Länder) und Wohnraum-Modernisierung (neue

Länder) seinen Altkessel gegen eine energiesparende Gas-Brennwertheizung austauschen will, kann mit staatlicher Unterstützung rechnen. Früher wurde die Kesselerneuerung nur dann gefördert, wenn der bisherige Wärmeerzeuger über zehn Jahre alt war. Diese Voraussetzung gilt nun nicht mehr.

Die Höchstförderung richtet sich nach der Wohnfläche. In den alten Ländern werden pro Quadratmeter maximal 300 und in den neuen Ländern bis zu 500 Mark gefördert. Zur Zeit liegt der nominale Zinssatz beim Wohnraum-Modernisierungsprogramm bei 4,5 und beim CO<sub>2</sub>-Minderungsprogramm bei 4,75 %. Im Rahmen des CO<sub>2</sub>-Minderungsprogramms fördert die KfW neuerdings bundesweit auch den Bau von Niedrigenergiehäusern. Hier stehen höchstens 300 Mark pro Quadratmeter Wohnfläche zur Verfügung.



Neben Privatpersonen können auch Unternehmen, Gemeinden sowie Körperschaften und Anstalten des öffentlichen Rechts die Fördermittel in Anspruch nehmen

Wo... finden Sie täglich neue Meldungen

Natürlich auf dem News-Ticker unter

[www.shk.de](http://www.shk.de)

### ■ **Verbrennungsverbote**

#### **Kommunen kippen veraltete Vorschriften**

Verwendungsverbote von flüssigen Brennstoffen, die von einigen Kommunen oft vor mehr als 20 Jahren in Neubausatzungen verankert wurden, sind heutzutage kaum noch haltbar. Diesem Umstand trägt auch das seit Anfang des Jahres geänderte Bau- und Raumordnungs-gesetz Rechnung. Ausdrücklich erläutert die Bundesregierung in der Amtlichen Begründung: „Die nach dem Wortlaut des geltenden Rechts gegebene Möglichkeit von ausschließlich immissionsschutzbezogenen Festsetzungen ohne bodenrechtlichen Bezug – etwa zu Gunsten eines allgemeinen Klimaschutzes – ist nicht Aufgabe der Bauleitplanung.“ Zunehmend revidieren Kommunen daher ihre veralteten Vorschriften, andere werden von vorgeordneten Behörden zurückgepfiffen.

Doch manche Kommunalpolitiker müssen sich erst vom Gericht belehren lassen. So erlebte die Stadt Weilheim an der Teck im Rahmen eines Normenkontrollverfahrens eine juristische Schlappe. Die Richter des baden-württembergischen Verwaltungsgeschichtshofes befanden: Das Verwendungsverbot sei unter Verletzung des Gebots gerechter Abwägung festgesetzt worden und zudem überhaupt nicht notwendig gewesen. Außerdem vermochten die Richter in der Beschlussfassung keinerlei „planerische Konzeption“ zu erkennen.

Auch die Gemeinde Illingen mußte einlenken, nachdem sie zuvor einem Hausbesitzer den Einbau einer modernen Ölheizung untersagt und sich dabei auf einen Bebauungsplan aus dem Jahr 1973 berufen hatte. Das Landratsamt Enzkreis klärte unter anderem auf:

„Neuere Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, daß aufgrund der technischen Entwicklung bei neuen Anlagen die Unterschiede in Emissionen von kleineren, modernen, mit Heizöl und mit Erdgas gefeuerten Heizungsanlagen vernachlässigbar gering sind.“ Ferner ließ das Landratsamt wissen: „Das Wirtschaftsministerium vertritt allgemein und auch im vorliegenden Fall die Auffassung, daß die Festsetzung eines Verwendungsverbots von Heizöl in Bebauungsplänen bei gleichzeitiger Zulassung von Erdgas nicht gerechtfertigt ist.“

Auf einen Ruffel vorgeordneter Behörden oder gar auf einen richterlichen Beschluß ließ es die Schwarzwald-Gemeinde Unterkirnach gar nicht erst ankommen, als sie mit einer Klagedrohung gegen einen Anschluß- und Benutzungszwang konfrontiert wurde. Dieser verpflichtete die Käufer von ehemals gemeindeeigenen Grundstücken zwangsweise und ausnahmslos dazu, ihr Haus mit Erdgas zu beheizen. Aufgrund eines Rechtsgutachtens des Kartell- und Gewerberechters Professor Karl-Heinz Fezer von der Universität Konstanz hob der Rat jedoch rückwirkend seinen Grundsatzbeschluß auf. Gleichzeitig verpflichtete sich die Gemeinde in einer Unterlassungserklärung, auch in Zukunft keinen Anschluß- und Benutzungszwang mehr zu verlangen. Gewinner dieser außergerichtlichen Einigung sind die Hausbesitzer und Bauherren in Unterkirnach: Sie können nun bei der Wahl ihres Heizenergieträgers frei entscheiden.

### ■ **Remko**

#### **Klimaausschritt '98**

Remko startet im Bereich der mobilen Klimaanlage die „Klimaausschritt 98“ und präsentiert eine Gerätepalette, die speziell für das Handwerk und den Fachhandel zugeschnitten ist. Kernpunkte der Klima-Aktion sind neben dem neuen, kompletten Produktangebot die umfassende Unterstützung durch begleitende Marketingmaßnahmen.

Basis ist ein vollständiges Programm, das von kleinen, mobilen Anlagen bis hin zur stationären Mehrraumanlage



**Zusatzgeschäft für den Installateur: Mobile Raum-Klimageräte**

reicht. Bei der Programmkonzeption haben die Ingenieure große Wert darauf gelegt, daß alle Anlagen einfach zu installieren und zu warten sind. Alle Komponenten sind vorgefertigt und aufeinander abgestimmt. Über einfach zu handhabende Schraub- und Steckverbindungen sind sie problemlos miteinander zu verbinden.

Die Remko Servicepartner stehen Händlern und Handwerkern auf Wunsch mit Rat und Tat zur Seite und unterstützen bei Kühlleistungsberechnungen, Montage- und Servicearbeiten.

### ■ Viessmann Neue Verkaufsniederlassung in Polen

Vor Gästen aus Politik, Wirtschaft und SHK-Branche weihte Dr. Martin Viessmann, am 24. April 1998 die Verkaufsniederlassung Posen ein. Sie ist neben der Zentrale der Auslandsgesellschaft in Breslau bereits der zweite Neubau des Heiztechnik-Herstellers in Polen. Weitere neue Verkaufsniederlassungen – Warschau, Kattowitz, Danzig – und Regionalbüros sind geplant oder schon im Bau. Dr. Martin Viessmann: „Polen gehört zu den wichtigsten internationalen Märkten für unser Unternehmen.“

### ■ IBE Besser dreistufig als zweischneidig

Nur der nüchterne Vergleich von Produkten, Programmen, Profilen und Prozenten garantiert die richtige Strategieentscheidung. Das jedenfalls stellt die Informationsbroschüre der Industrievereinigung Badeinrichtung (IBE) fest. Das 12seitige „Tagebuch“ bildet den Kern einer speziellen Offensive des Herstellerverbundes zur Stabilisierung des traditionellen Vertriebsweges. Die derzeit 17 Mitgliedsfirmen wollen, erklärt Geschäftsführer Rainer Hinkes, im Rahmen einer

„konzertierten Aktion das Problemthema Direktbezug aufgreifen und bearbeiten“. Man darf schon jetzt gespannt sein, wie der IBE das konkret bewerkstelligen will.

Die Broschüre kann kostenlos unter der Faxnummer (02 11) 5 37 00 69 angefordert werden.

### ■ Fröling Heiztechnik zum begreifen frei Haus

Seit Mitte April 1998 sind die Infomobile der Fröling GmbH im Einsatz. Die Fahrzeuge sind mit neuester Brenntechnik und einem aktuellen Ölkessel des Overather Herstellers ausgestattet. Auf diese Weise können sich Fachleute vor Ort von der

Qualität der Produkte überzeugen und diese sprichwörtlich begreifen.

### ■ Ikarus Solar Umweltfreundliche Vakuumschichtung

In einer Rekordzeit von nur neun Monaten wurde in Vetschau/Brandenburg eine moderne Produktionsstätte zur Beschichtung von Absorberblech mittels Vakuumtechnik aufgebaut. Damit erweitert Ikarus Solar seine Fertigungstiefe um eine Basistechnologie für die Massenproduktion von Sonnenkollektoren. Diese Technologie gestattet die Produktion von Hochleistungsabsorbern auf einem höheren Qualitätsniveau ohne

Umweltrisiken im Vergleich zu galvanischen Beschichtungsverfahren.

Der Sputterprozeß, auf dem die Beschichtungstechnologie beruht, ist im Gegensatz zu marktüblichen naßchemischen Beschichtungsverfahren ein Trockenprozeß. Die Absorberbeschichtung kann somit emissionsfrei und mit minimalem Energieaufwand hergestellt werden. Das Verfahren erlaubt die exakte und reproduzierbare Einstellung der Prozeßparameter und somit die Fertigung von qualitativ hochwertigen Solarabsorbern. Mehr als 95 % der einfallenden Strahlung wird absorbiert, die spezielle Art der Beschichtung reduziert die Verluste durch Wärmestrahlung auf maximal 5 %. Die Flexibilität des Verfahrens ist ein wichtiger Vorteil gegenüber bisher bekannten Technologien und ermöglicht durch unterschiedlichen Beschichtungsmaterialeinsatz auch kundenwunsch-spezifische Beschichtungen.

Auch extreme Temperaturbelastungen, wie sie beispielsweise bei Vakuumröhrenkollektoren auftreten können, schädigen die Beschichtung nicht, da der Beschichtungsprozeß selbst bei einer Temperatur von 300 °C erfolgt.

Ikarus wird mit seiner neuen Schichttechnologie noch in dieser Saison auf dem Markt präsent sein.



Mit Infomobilen kommt Fröling jetzt zum Handwerker

Wo... finden Sie **alle** Hersteller

Natürlich unter

[www.shk.de](http://www.shk.de)



## ■ SWL

### **Installateure spenden 69 800 DM**

Die durch vielfältige langfristige Hilfsprojekte bekanntgewordene „Stiftung Menschen für



*Der Spendenscheck wurde Karlheinz Böhm von Werner Peiker, dem 1. Vorsitzenden der Schutzgemeinschaft Wasser & Leben e. V. (SWL), überreicht*

Menschen“ des bekannten Schauspielers Karlheinz Böhm hat am 23. 4. 1998 eine Spende von ca. 69 000 DM in Empfang nehmen können. Dieses Geld ist für die Errichtung von Wasserrückhaltebecken in Merhabete (Zentral-Äthiopien) bestimmt. Die SWL wurde 1986 gegründet. Sie ist ein Zusammenschluß von ca. 1700 Fachhandwerksbetrieben, Großhandlungen und Industriefirmen der Branche Sanitär, Heizung und Klima. Die SWL und die ihr angeschlossenen Betriebe engagieren sich seit nunmehr 12 Jahren für den ressourcenschonenden und gesundheitsfördernden Umgang mit unserem Lebensmittel Nr. 1, dem Trinkwasser. Sie tun dies nicht nur durch zielgerichtete Spenden, sondern vor allem in ihrer täglichen Arbeit.

## ■ ZDH

### **Für Flexibilisierung der Urlaubsdauer**

Sozial- und Tarifpartner in allen Ländern der Europäischen Union sollten nach Auffassung des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) Arbeits- und Freizeiten so flexibel gestalten, daß sie der allgemeinen Wettbewerbssituation und der Auftragslage der Betriebe Rechnung

tragen. Deshalb fordert der ZDH, den in Deutschland eingeschlagenen Weg fortzuführen, auf dem in der Arbeitszeit durch Einführung etwa von Arbeitszeitkonten und Arbeitszeitkorridoren in den letzten Jahren eine kreative Gestaltungsfähigkeit bewiesen wurde. Anstelle eines starren tarifvertraglich geregelten Urlaubs sollten den Betrieben durch eine flexibilisierende tarifvertragliche Öffnungsklausel auf der Basis eines Kernurlaubs Freiräume eröffnet werden. Die Disposition des über den Kernurlaub hinausgehenden Urlaubs würde es den Betrieben ermöglichen, auf konjunkturelle Schwankungen besser reagieren zu können.

## ■ Argumentation Pro Markenqualität

Der Partnerkreis Bad stellt mit der soeben erschienen 34. Ausgabe des „Partner-Briefs“ seinen bundesweit über 800 Mitgliedsbetrieben ein attraktives Vermarktungspaket zum Thema „Preisargumentation pro Markenqualität“ zur Verfügung. Das Aktionsprogramm umfaßt einen entsprechenden Argumentationsleitfaden für Mitarbeiter, eine Muster-Presseinformation, ein Aktionsposter sowie Florpost- und Anzeigendruckvorlagen. Die aufeinander abgestimmten Instrumente zur Marktbearbeitung und Kundenansprache sollen Bauherren und Modernisierer für „Sicherheit durch Markenqualität“ sensibilisieren. Weitere Infos können unter Fax (02 02) 9 70 10-50 angefordert werden.

## ■ Schulungen '98

### Barrierefreie Bäder

Eine Übersicht über sein dies-jähriges Seminarprogramm zum Thema „Barrierefreies Wohnen“ hat der Initiativkreis Vitales Bad herausgegeben. Mit zweitägigen Schulungen richtet sich die Kooperation von Herstellern aus dem Sanitär-, Fliesen- und Bautechnikbereich an Betriebe aus dem Sanitär-Fachhandwerk, die barrierefreie Bäder einrichten oder in Zukunft verstärkt in diesem wachstumsstarken Markt tätig werden möchten.

Die Schulungen werden bei Hewi in Bad Arolsen, bei Hansa in Stuttgart und bei Keramag in Ratingen sowie im ostdeutschen Raum durchgeführt.

In den zweitägigen Seminaren, deren Konzept zusammen mit der GGT Gesellschaft für Gerontotechnik, Iserlohn, entwickelt wurde, werden folgende Inhalte vermittelt: Anforderungen an Sanitärprojekte bei verschiedenen Krankheitsverläufen, Anforderungen der DIN 18024 und 18025, Finanzierung der Hilfsmittel und Umbaumaßnahmen durch Kranken- und Pflegekassen sowie Anwendung der Lerninhalte auf ausgewählte Planungsbeispiele. Den Teilnehmern wird dabei das grundsätzliche Rüstzeug für den Umgang mit den Zielgruppen, die Verfahren der Antragstellung bei Kranken- oder Pflegekassen, die Planung nach Norm und die Bearbeitung des lokalen Marktes vermittelt. Mitglieder des Initiativkreises werden bei der lokalen Marktbearbeitung durch ein Verkaufsförderungspaket und aktuelle Markt-Informationen unterstützt. Weitere Infos können unter Faxnummer (02 02) 9 70 10 50 angefordert werden

## ■ Heimtraining

### Fachakademie Sanitär wird fortgesetzt

Auch 1998 bleibt das Instrument „Fernlehrgang“ bei Duscholux, Geberit, Grohe und Keramag im Trainingsangebot. Die von den Markenherstellern getragene „Fachakademie Sanitär“ startete



*Während sich hier Lehrgangsbester und Initiatoren über eine erfolgreich absolvierte Weiterbildungsrunde freuen, läuft die nächste Staffel der „Fachakademie Sanitär“ bereits an*

Mitte Mai ihr neues Semester. Das Lehrbrief-Quartett soll Inhabern und Mitarbeitern von Installationsfirmen primär eine professionellere Kundenorientierung ermöglichen. Dazu liefert es „praxisnahes Rüstzeug“ für Angebote, Preisgestaltung, Serviceleistungen und Beratung/Verkauf. Die Lösung der jeweils integrierten Übungsaufgaben sowie ihre Kontrolle und Bewertung durch unabhängige Experten sollen den angestrebten Schuleffekt sichern.

Mit über 700 Anmeldungen stießen die beiden bisher durchgeführten Staffeln auf eine „beachtliche, aber noch steigerungsfähige Resonanz“. Als „sehr positiv“ stuft der Industriekreis die qualitative Bilanz ein. So lägen „Durchhaltequoten“ von mehr als 70 % und Mittelwerte bei den maximal erreichbaren Punkten zwischen 80 und 90 % klar über dem Durchschnitt anderer Branchen. Den Absolventen der Anfang 1998 beendeten Runde konnten die Prüfer zu 73 % einen „sehr guten Erfolg“ in den Abschlusszertifikaten bescheinigen.

Ähnliche Resultate und eine rege Buchung der „Studienplätze“ erwarten die Initiatoren von der jetzt wieder anlaufenden Reihe. Dabei bauen sie nicht zuletzt auf

die generellen Pluspunkte des sechsmonatigen, produktneutralen und mit insgesamt netto 295 Mark kostengünstigen Heimtrainings. Dazu gehören die Fortbildung im vertrauten häuslichen Umfeld, keine Arbeitszeitverluste sowie das selbstbestimmte Lerntempo. Ebenfalls wichtig: Das „unbürokratische Programm“ erlaube auch Spätentschlossenen den nachträglichen Einstieg. Interessenten können sich an Duscholux, Geberit, Grohe oder Keramag oder direkt an die Fachakademie Sanitär, Fax (0 21 51) 59 68 24, wenden.

## ■ Projektierung

### Planung als Marktchance

Im Rahmen einer Weiterbildungsmaßnahme bietet der Fachverband SHK NRW ab August 1998 einen neuen Fernlehrgang an, der die Teilnehmer in die haustechnische Planungstätigkeit einführen soll. Hiermit soll den Teilnehmern ein Werkzeug zur Besetzung neuer Marktfelder gegeben werden, das es ermöglicht, praxisgerechte Projektierungen unter Berücksichtigung eigener Erfahrungen durchzuführen. Durch das berufsgruppenübergreifende Konzept des Lehrgangs ist gewährleistet, daß Wissenslücken in verschiedenen Gewerken geschlossen werden können. Weiterhin werden über Strategien

zur Kundenansprache und Akquisition Beratungskompetenzen vermittelt. Zu diesen Strategien gehört die Beschäftigung mit verschiedenen Kundengruppen, Gestaltungsmöglichkeiten sowie eine Veranschaulichung der Marktsituation. Die Basis des Lehrgangs bildet die Projektarbeit eines mehrgeschossigen Wohngebäudes mit zwei Ladenlokalen und einer Tiefgarage, in das eine Heizungs-, eine Sanitär- und eine Lüftungsanlage geplant werden soll.

Die notwendigen Kenntnisse zur Durchführung der Planung erhält der Teilnehmer aus den 12 Modulen, die inhaltlich abgeschlossene Themenbereiche darstellen und somit später auch separat geschult werden können. Vorrangiges Ziel ist, die erworbenen Kenntnisse real anzuwenden. Zur Aufarbeitung der Lehrinhalte sind daher fünf Präsenzphasen, die jeweils Freitags nachmittags und Samstags stattfinden, vorgesehen. Veranstaltungsort der Präsenzphasen ist Oberhausen. Neben der eigentlichen Projektierung erhält der Teilnehmer konkrete Informationen über Regenwassernutzung, Solartechnik, Wassersparteknik, Deckungsbeitragsberechnung, Controlling, Projektmanagement, Vertragsrecht, Baurecht, VOB, HOAI, Haftungsübernahme und Gewährleistungsfragen.

Die zehnmonatige Dauer des Studiengangs umfaßt 261 Stunden in Fernlehrgangsform und 75 Stunden im Rahmen von fünf Präsenzphasen. Pro Woche müssen somit ca. sieben Stunden in die Bearbeitung des Projekts und/oder in die Lektüre der Module investiert werden. Die Kosten für die ersten beiden Lehrgangsgroups belaufen sich auf 1200 DM für Innungsmitglieder und 1900 DM für Nichtmitglieder. Weiter Infos können unter Fax (02 11) 6 90 65 39 abgerufen werden.