

■ Viessmann Kleines Umsatzplus

Die Viessmann Werke, Allendorf, erzielten 1998 einen Gesamtumsatz von über 1,7 Mrd. Mark. Während die Heizungs-wirtschaft nach Angaben des Unternehmens das vierte schwierige Jahr in Folge erlebt habe und der Gesamtmarkt um vier Prozent geschrumpft sei, wuchs der Viessmann-Umsatz um zwei Prozent. Der Export steigerte sich um zwölf Prozent und trug mit einem Drittel zum Umsatz bei. Ein Großteil der Investitionen von 100 Millionen Mark entfiel 1998 auf den Ausbau des Vertriebsnetzes mit klarem Schwerpunkt im Ausland, darunter neuen Niederlassungen in Moskau und Peking. Doch auch im Inland wurde investiert: Im letzten Jahr wurde das Warenverteilzentrum in Allendorf in Betrieb genommen, die mit 85 Millionen Mark größte Investition am Standort in den letzten Jahren. Die neue Emaillieranlage für preiswerte Warmwasserbereiter bildete mit 25 Millionen Mark einen weiteren Investitionsschwerpunkt. Auf dem deutschen Markt rechnet das Unternehmen für 1999 mit einer leichten Belebung.

■ Roth Wechsel in der Geschäftsführung

Nach 33jähriger Unternehmenszugehörigkeit trat Roth-Geschäftsführer Heinrich Kamm in den Ruhestand. Als einen besonderen Verdienst seines langjährigen Geschäftsführerkollegen unterstreicht Manfred Roth die Tatsache, daß es dem „rückhaltlosen persönlichen Engagement“ Kamms zuzuschreiben sei, „wenn das Unternehmen heute am Markt ein hohes Ansehen und Wohlklang genießt“. Im Laufe der Zeit sei er zu einer „Identifikationsfigur für das Unternehmen“ geworden.

Im Rahmen der ISH wurde mit Wolfgang Molterer gleichzeitig der Nachfolger Heinrich Kamms vorgestellt, der als neuer Geschäftsführer der Roth Werke wie sein Vorgänger insbesondere auch die Geschicke des Ver-



Manfred Roth (r.) mit dem scheidenden Geschäftsführer Heinrich Kamm (M.) und dessen Nachfolger Wolfgang Molterer (l.)

triebsgeschehens verantworten wird. Der 52jährige, der von Manfred Roth als „Wunsch Kandidat Nr. 1“ für die Übernahme dieser Aufgaben bezeichnet wird, wechselt als ehemaliger Vorstandsvorsitzender von Purmo nach Buchenau. Molterer tritt an die Seite seines für Verwaltung zuständigen Geschäftsführerkollegen Alfred Kajewski, der seit März 1979 im Hause Roth tätig ist.

■ AGFW Neuer Vorstand

Am 23. 2. 1999 wurde in Frankfurt anlässlich der Mitgliederversammlung der Arbeitsgemeinschaft Fernwärme (AGFW) als neuer Vorstandsvorsitzender Jürgen Kirchhoff, Technischer Vorstand der Stadtwerke Rostock AG, gewählt. Kirchhoff tritt die Nachfolge von Karl Otto Abt, Vorstandsmitglied der Stadtwerke Düsseldorf AG, an. Abt wird weiterhin als stellvertretender Vorsitzender im Vorstand der AGFW aktiv bleiben.

■ Hansgrohe Änderungen im Vertrieb Deutschland

Vertriebsdirektor Gerhard Blust (60) wurde in ein neugebildetes Team berufen, das das strategische und operative Wachstum des Unternehmens zum Thema hat. Die Verantwortung für das Geschäftsfeld Deutschland (Umsatz 1998: 262 Mio. DM) obliegt seit dem 1. 4. 99 Dr. Claus-Peter Fritz (38). Werner Steffan (40), derzeit Leiter Zielgruppenmarketing bei Hansgrohe, übernahm zusätzlich die Betreuung von Großkunden in Deutschland (Key accounts). Zum 1. 10. 99

wird ihm die Vertriebsleitung Deutschland übertragen und damit auch die Steuerung des Außendienstes. Über eine Nachfolge als Leiter Zielgruppenmarketing wird dann entschieden.



Änderungen Hansgrohe Vertrieb Deutschland (v. l.): Dr. Claus-Peter Fritz, Gerhard Blust und Werner Steffan

■ Junkers Umsatzanstieg

Junkers, Bosch Thermotechnik, erhöhte seinen Umsatz um 2,4 Prozent von 1,6 Milliarden DM (1997) auf 1,64 Milliarden DM (1998). Die Mitarbeiterzahl lag im vergangenen Jahr (im Jahresmittel) bei 5250, davon rund 1750 in Deutschland. Von den Gas-Warmwasserthermen kann-

te das Unternehmen 1998 über eine Million Stück absetzen. Damit sei der Geschäftsbereich 1998 zum größten Anbieter weltweit aufgestiegen, hieß es.

■ Maico Neuer Unternehmensbereich

Maico Ventilatoren, Villingen-Schwenningen, hat den Bereich Maico Haustechnik Systeme neu geschaffen. Kern dieser Sparte sind Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von effizienten, kompakten haustechnischen Systemen, insbesondere zum Einsatz in wärmeschutztechnisch optimierten Gebäuden wie Niedrigenergie- und Passivhäuser. Für die Markteinführung und die Betreuung wird eine enge Zusammenarbeit mit Planern und Fachhandwerk angestrebt. Mit diesem Schritt unter der Dachmarke Maico will man den Anforderungen und auch Chancen des wachsenden Marktes der

■ **Buderus**

Vertriebsorganisation ausgeweitet

Die Buderus Heiztechnik konnte im Geschäftsjahr 1997/98 den Umsatz um 22 Mio. DM auf insgesamt 2149 Mio. DM erhöhen. Das Ergebnis vor Ertragssteuern stieg von 203 Mio. DM im Vorjahr auf 207 Mio. DM an. Erstmals konsolidiert wurden im zurückliegenden Geschäftsjahr die beiden Gesellschaften Solar Diamant Systemtechnik GmbH und die Buderus Technika Grzewca sp.z o.o. Schwerpunkte der Investitionstätigkeit bildeten die nationale und internationale Ausweitung der Vertriebsorganisation. In Deutschland wurde das Niederlassungsnetz durch vier Neubauten auf jetzt insgesamt 45 Standorte weiter erneuert und verdichtet. Des weiteren besteht die Buderus-Vertriebsorganisation inzwischen aus 14 europäischen Gesellschaften, zu denen eine eigene Vertriebsgesellschaft in den USA und eine eigenständige Filiale in Moskau kommen. Der im Ausland erzielte Umsatz wurde im zurückliegenden Geschäftsjahr um 6 % auf 564 Mio. DM gesteigert. Damit hat der Auslandsumsatz am gesamten Außenumsatz der Buderus Heiztechnik einen Anteil von 26 %.

■ **Kooperation**

Schiedel und Raab schließen Allianz

Eine strategische Allianz haben die beiden Anbieter und Hersteller von Schornsteinsystemen, Schiedel und Raab, geschlossen. Hintergrund ist der sich ständig verschärfende Wettbewerb. Raab (Umsatz 1998: ca. 120 Mio. DM) gilt als Spezialist für die Zielgruppe der Schornsteinbauer und Schornstein-sanierbetriebe. Schiedel – als Partner des Baustoffhandels – sieht seine Kernkompetenz deutlich im Neubaugeschäft. Beide Unternehmen sind europaweit tätig und marktführend.

Schiedel (Umsatz 1998: ca. 450 Mio. DM) vertreibt bereits seit Jahren Edelstahl-sanierungssysteme, die größtenteils bei der Raab produziert werden.

Im Gegenzug vertreibt Raab mit „Keranova NEU“ eine Abgasleitung aus Keramik. Die damit verbundene Abrundung der Produktpalette soll die werkstoffneutrale Beratung der Anwender bzw. Verbraucher ermöglichen. Eine weitere Vertiefung der eingeleiteten Kooperation ist vorgesehen, beispielsweise im Einkaufsbereich oder bei der Bearbeitung von Exportmärkten.

■ **Koralle & Sphinx**

Verstärkte Integration

Die Koralle-Sanitärprodukte GmbH und die Deutsche Sphinx Sanitär GmbH wollen künftig noch enger zusammenarbeiten. Am 1. April 1999 verlegte die deutsche Vertriebsorganisation von Sphinx ihren Sitz von der Produktionsstätte Wallhausen ins ostwestfälische Vlotho, dem Sitz von Koralle. Hintergrund der so entstandenen zentralen Sales Marketing Organisation ist die neue Marketingstrategie der niederländischen Konzernmutter N.V. Koninklijke Sphinx Gustavsberg, die integrierte Vertriebsstrukturen in den europäischen Ländermärkten schaffen will. Man rechnet sich aus, daß für Koralle unter der Dachmarke Sphinx erhebliche zusätzliche Absatzpotentiale in Europa erschlossen werden können und Sphinx in der deutschen Sanitär-Fachhandelslandschaft vom guten Ruf Koralles profitiert. Erklärtes Ziel der übergreifenden Unternehmensstrategie ist es, den Keramikbereich zu konsolidieren und den Bereich Duschabtrennungen, vor allem in den Benelux-Staaten, in Skandinavien und Großbritannien, konsequent auszubauen.

■ Fischer

13 % mehr Umsatz

50 Jahre nach der Firmengründung schloß die Unternehmensgruppe Fischer in Waldachtal das Geschäftsjahr 1998 mit einer deutlichen Umsatzsteigerung ab: Der konsolidierte Gesamtumsatz stieg um 75 auf 642 Millionen DM (328,2 Millionen Euro). Ein „zweistelliges Umsatz-Plus“ gab es im Geschäftsfeld Bautechnik – mit Befestigungssystemen, Sanitärprodukten und Bauchemie die größte Produktparte. Ende 1998 beschäftigte die Gruppe weltweit 2880 Mitarbeiter, 135 mehr als im Vorjahr. In Deutschland stieg die Zahl der Beschäftigten um 50 auf 1850.

■ DuPont

Neue Corian-Vertriebsstruktur

Nachdem die Belieferung mit Corian in Deutschland bisher über den Generaldistributeur Schock in Schorndorf erfolgte, hat der Hersteller ab 1. Juni fünf neue Vertriebspartner ernannt. Es sind dies die Firmen Enno Roggemann in Bremen (Nordwest/Hamburg), R/E/S Holzzen-trum in Menden (Zentraler Westen/Düsseldorf/Köln), Sundermann Weyrich in Albstadt (Westen/Frankfurt), Kohlbecher in Neu-Ulm (Süden/München) sowie Klöpferholz in Neustrelitz (Osten/Berlin). Sie übernehmen in ihren festgelegten Regionen den Verkauf und die Lieferung von Platten, Formteilen sowie Zubehör und sind gleichzeitig für das regionale Marketing verantwortlich. Mit dieser Reorganisation will der Hersteller den spezifischen Bedürfnissen des deutschen Marktes bezüglich lokaler Unterstützung und Kundenservice gerecht werden.

■ Bamberger

Ein Arbeitsleben für Sanitär

Heinrich Dreyer, der bisherige Prokurist und Gesamtvertriebsleiter von Bamberger, trat mit

Abschluß der ISH '99 in den Ruhestand. Er kann auf über 50 Jahre Berufstätigkeit in der Sanitärwirtschaft zurückblicken und ist Zeitzeuge für so manche Veränderungen in dieser Branche. Seinen Berufsweg begann Dreyer 1948 mit einer Lehre zum Großhandelskaufmann bei der technischen Großhandlung Meyer in seinem Geburtsort Melle bei Osnabrück. 1955 wechselte er zu Kaldewei nach Ahlen, wo er sich dem Vertrieb widmete. In der Zeit von 1965



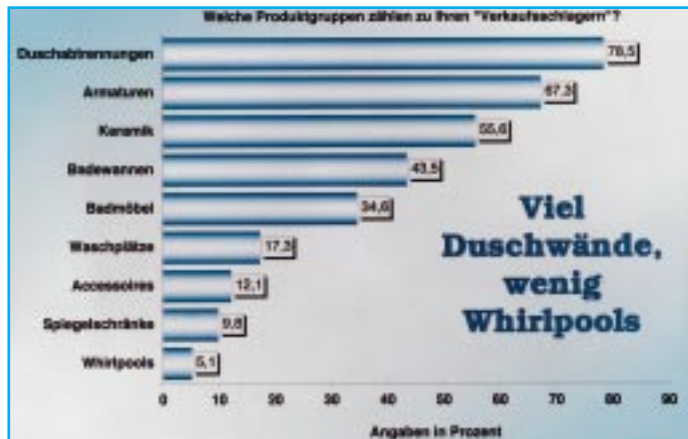
Nach über 50 Jahren Berufstätigkeit in der Sanitärwirtschaft, trat Bamberger-Gesamtvertriebsleiter Heinrich Dreyer nach der ISH '99 in den Ruhestand

bis 1985 war Dreyer als Regional-Vertriebsleiter für Süddeutschland und die Schweiz tätig. Dabei leitete er ein Verkaufsteam mit zehn Außendienstmitarbeitern. Knapp über 50, wechselte der gelernte Großhandelskaufmann 1986 zu Bamberger nach Dautphetal und übernahm die Gesamtvertriebsleitung für Bade- und Duschwannen. Anlässlich seiner offiziellen Verabschiedung auf der ISH in Frankfurt würdigte Roland Schäfer, Geschäftsführer von Bamberger und der Schwesterfirma Kaldewei, die Arbeit des scheidenden Dreyer.

■ Duscholux Verkaufsumfrage

Duschwände und Armaturen sind die Verkaufsschlager beim Sanitär-Fachhandwerk. Das ergab eine Anfang 1999 bei rund 600 SHK-Betrieben durchgeführte Duscholux-Umfrage. Mit Keramik, Wannen und Badmö-

de für ihr Konzept des Bad-Ateliers ausgezeichnet. Die Freisinger Unternehmerin hat einen 55-Mitarbeiter-Betrieb und zeigt sich im Kerngeschäft stark kundenorientiert. Statt einer aufwendigen Ausstellung hat die Diplom-Kauffrau ein Stil-Beratungs-Atelier unterm Dach des Firmengebäudes eingerichtet.



Der deutsche SHK-Einzelhandel hat bei den verkauften Produkten eindeutige Lieblinge und Stiefkinder

beln folgen weitere Einrichtungsklassiker auf den nächsten Plätzen. Überraschend: Spiegelschränke, für das Einzelhandelsgeschäft eigentlich prädestiniert, rangieren fast am Tabellenende.

Johannes Traub heißt der zweite von drei Preisträgern: Der Junior-Chef der Firma Max Traub in Grünwald bei München verkauft hochwertige Bäder – ebenfalls ohne Ausstellung – aus einer Art Bad-Bauchladen. Der Bad-Designer setzt dabei auf Kundennähe vor Ort und gemeinsame Planung mit dem Kunden. Der dritte Preis ging an die Brüder Steffen aus Alsdorf im Rheinland. Sie haben ihren 20-Mann-Betrieb kundenorientiert durchorganisiert.

■ Marketingpreis Ausgezeichnete Kundenorientierung

Der Marketingpreis für das Deutsche SHK-Handwerk ging an Maria Mayerthaler. Sie wur-



Marketingpreis des Deutschen SHK-Handwerks für Johannes Traub (l.), Maria Mayerthaler (M.), Udo und Rolf Steffen (1. + 2. v. r.). Das Bild zeigt die Preisträger mit Jurymitglied Holger Siegel (2. v. l.).

■ Heimeier Auszeichnung für gute Ideen

Der Heimeier Innovations-Preis wurde in diesem Jahr im Rahmen einer Festveranstaltung auf der ISH in Frankfurt zum sechsten Mal verliehen. Aus den mehr als 50 Arbeiten aus den verschiedenen Bereichen der Heizungs- und Regelungstechnik wurden drei Hauptpreise sowie vier Anerkennungspreise

renbach für die Einsendung eines Prototyps eines Zweirohr-Heizkreismoduls. Der 3. Preis wurde an Klaus Rohmann aus Dortmund für seinen Vorschlag einer Wärmedämmung von Rohrleitungen verliehen. Die nächste Runde für den Heimeier Innovations-Preis 2001 ist bereits gestartet. Ausschreibungsunterlagen können bei Heimeier, 59592 Erwitte, Telefon (0 29 43) 8 91-0, angefordert werden.

■ München Ausgezeichnete Diplomarbeiten

Der Fachverband SHK Bayern hat 1998 einen Preis für hervorragende Diplomarbeiten ausgeteilt. Wichtig war vor allem, daß deren Inhalte und Ergebnisse eine Umsetzung in die Praxis der SHK-Handwerksbetriebe erwarten lassen. Ende Februar wurden die Sieger von der Jury des Fachverbandes ausgewählt. Nicht vergeben werden konnte ein erster Preis. Dafür wurden zwei zweite und ein dritter Preis verliehen. Die zweiten Preise gingen an: Udo Ottl, FH Landslut, Thema: Haupt- und Softwareentwicklung einer müC-gesteuerten Solarsteuerung mit Ertragmessung und Falk Florschütz, FH Coburg, Thema: Vergleichende Studie verschiedener Meßvarianten für die Energiebilanz eines

Niedrigenergiehauses. Der dritte Preis wurde vergeben an: Thomas Platen, FH München, Thema: Wartung, Inspektion und Schadensbehebung an erdverlegten begehbaren Abwasserkanälen und Leitungen.

■ Statistik Sanitärgrößhandel ist Wachstumsbranche

Nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes gehört der Großhandel mit Installationsbedarf für Gas, Wasser und Heizung zu den Wachstumsbranchen im Großhandel. Im Jahr 1998 konnte der Sanitärgrößhandel den Umsatz um nominal 1,3 %, real 1,2 % steigern. Damit wurde das positive Umsatzergebnis des Jahres 1997 (nominal +5,6 %, real 4,2 % gegenüber 1996) nochmals gebessert. Der vereinigungsbedingte sprunghaft gestiegene Umsatz des Sanitärgrößhandels stieg in den Folgejahren weiter. So lagen die 1998 erzielten Umsätze nominal um 23,5 % und real um 6,1 % über dem Niveau des Jahres 1991.



Der Heimeier Innovations-Preis '99 wurde im Rahmen einer Festveranstaltung auf der ISH zum sechsten Mal verliehen

und ein Nachwuchspreis im Wert von insgesamt 30 000 Mark von der unabhängigen Jury ermittelt.

Mit dem 1. Preis ausgezeichnet wurde Hans-Peter Storz aus Aichhalden für die Entwicklung eines digitalen Temperaturmoduls zur Überwachung des Frostschutzzinhaltes in Solaranlagen mit Fernwirkung. Sein Vorschlag dient dazu, die Gefahr des Einfrierens der Solaranlage so frühzeitig anzuzeigen, daß rechtzeitig Vorsichtsmaßnahmen getroffen werden können. Den 2. Preis erhielt Hans Weiß aus Bi-

Monat: Dezember

	Januar-Dezember 1998 gegenüber Index 1990*)	Dezember 1998 gegenüber Dezember 1997	Januar-Dezember 1998 gegenüber Januar-Dezember 1997	Januar-Dezember 1997 gegenüber Januar-Dezember 1998**)
1. Gesamter Warenkreis	N: 122,4 S: 116,3 W: 132,2 O: 203,7 Gesamt: 123,8	N: +0,1 S: -1,1 W: +0,4 O: -3,2 Gesamt: -0,7	N: -2,0 S: +0,2 W: +0,8 O: -6,1 Gesamt: -1,0	N: -1,0 S: -0,8 W: -1,2 O: -2,1 Gesamt: -0,5
<i>Eigene Kennzahlen:</i>				
2. Sanitär- und Installations- material	N: 137,6 S: 120,9 W: 134,9 O: 177,9 Gesamt: 129,4	N: +0,3 S: +0,7 W: +3,4 O: -1,2 Gesamt: +1,0	N: -0,7 S: +2,7 W: +1,8 O: -3,5 Gesamt: +0,8	N: -1,5 S: -1,8 W: +0,9 O: +0,7 Gesamt: -0,7
<i>Eigene Kennzahlen:</i>				

*) Index: Durchschnittlicher Monatsumsatz 1990 = 100 %

***) Diese Veränderungswerte wurden aus dem Teilnehmerkreis des Vorjahres errechnet

Alte Bundesländer: N = Norddeutschland (Leitreg. 20, 21-31, 34, 37, 38)
S = Süddeutschland (Leitreg. 35, 36, 55, 60-97)
W = Westdeutschland (Leitreg. 32, 33, 40-54, 56-59)

Neue Bundesländer
(einschließlich Berlin): O = Ostdeutschland

Ergebnisse der monatlichen Umsatzerhebung des DG Haustechnik im Sanitärfachhandel

■ Hoesch Reise in die USA

Im letzten Jahr hat Hoesch nicht nur die neue Serie Squadra vorgestellt, sondern auch die Eckwannenfamilie Delta von einer



Übergabe des Hauptgewinns im Hoesch-Preisrätsel an Rosemarie Wilksch-Ellies durch Geschäftsführer Jochen Drewniok

großen Aktion begleitet. Das in diesem Rahmen stattfindende Preisrätsel ist gelöst und die Gewinner stehen fest. Den ersten Preis hat Rosemarie Wilksch-Ellies aus Uslar gewonnen. Die Flugrundreise für zwei Personen geht durch den klassischen Süden der USA.

■ Uni Stuttgart Holzfeuerungs- Kolloquium

Die Universität Stuttgart veranstaltet am 21. September in Stuttgart das zweite Kolloquium zum Thema Holzverbrennung in kleinen und mittleren Feuerungsanlagen bis zu einer Wärmeleistung von 1 MW. Titel: Mit moderner Feuerungstechnik zur rauchfreien Holzverbrennung. Die thematischen Schwerpunkte der Veranstaltung liegen auf der Präsentation neuester wissenschaftlicher Erkenntnisse zu den Grundlagen der Holzverbrennung und auf der Vorstellung praxisorientierter Entwicklungen in der Feuerungstechnik. Unter anderem wird vorgetragen über die Verbrennung feuchten Hackgutes in Rostfeuerungen und von trockenem Holz in un-

terschubfeuerungen, innovative Entwicklungen im Bereich der Einzelfeuerstätten, den Betrieb von Nahwärmenetzen mit Energieholz und über zukünftige Anforderungen an die Emissionen aus Holzfeuerungen. Informationen bei: Universität Stuttgart, Institut für Verfahrenstechnik und Dampfkeselwesen, Tel. (07 11) 6 85 34 92, Telefax (07 11) 6 85 34 91.

■ Feuertrutz Brandschutz- seminare

Durch das neue Baurecht wird die Prüfung der Planung und damit auch die Prüfung des Brandschutzes durch die Bauaufsichtsbehörden kontinuierlich reduziert. Die Seminare vermitteln in konzentrierter Form das Wissen, das Planer und Bauausführende benötigen, um ihrer besonderen Verantwortung im baulichen Brandschutz gerecht zu werden. Die Veranstaltungen finden in verschiedenen Städten Deutschlands statt. Infos: Feuertrutz GmbH, 82515 Wolfratshausen, Tel. (0 81 71) 2 62 82, Telefax (0 81 71) 2 62 12, <http://www.feuertrutz.de>

■ Villeroy & Boch Seminarangebot für Marktpartner

Unter dem Motto „Gemeinsam zum Erfolg“ bietet Villeroy & Boch in seiner „Akademie“ im Ausstellungszentrum „The House of Villeroy & Boch“ in Mettlach 1999 zahlreiche praxisorientierte Schulungen für seine Marktpartner an. Speziell für den Bereich Fliesen stehen in diesem Jahr drei Seminare auf dem Programm: Die zweitägigen Seminare „Farben helfen

verkaufen I und II“ richten sich an Verkaufs- und Ausstellungsberater. Denn gerade im Bereich der Innenarchitektur wird es immer wichtiger, die Wechselwirkungen von Farben, Oberflächen und Materialien zu beherrschen. An Unternehmer und Mitarbeiter aus Handel und Handwerk richtet sich das Seminar „Unternehmen und Fortschritt“. Das Themenspektrum deckt alle kaufmännischen und verkaufpsychologischen Bereiche des Fliesenhandels und -handwerks einschließlich der Ausstellungsberatung ab.

Im Sommer 1999 soll das Schulungsprogramm um ein weiteres Angebot ergänzt werden: In speziellen Seminaren bereitet das Unternehmen seine Marktpartner darauf vor, alle Potentiale des neuen Vermarktungskonzeptes „The House of Villeroy & Boch“ optimal zu nutzen. Das vollständige Seminarprogramm gibt es von Villeroy & Boch, Stichwort: Akademie, 66688 Mettlach, Tel. (0 68 64) 8 10, Fax (0 68 64) 81 26 92.

■ FH Heilbronn Neuer Studiengang Gebäudesystemtechnik

Ab dem Wintersemester 1999/2000 wird an der Fachhochschule Heilbronn (Standort Künzelsau) der Studiengang Gebäudesystemtechnik angeboten, der mit dem Grad Dipl.-Ing. (FH) abschließt. Die neue Studienrichtung befaßt sich fachübergreifend mit allen Aspekten, die für Planung und Betrieb von Gebäuden wichtig sind: Versorgungstechnik, Sicherheitstechnik, Einsatz alternativer Energien, Kommunikationstechnik etc.. Daneben werden betriebswirtschaftliche Fragen, die im Zusammenhang mit dem Unterhalt und Betrieb von Gebäuden auftreten, behandelt. Nach dem Grund- und Hauptstudium haben die Studierenden die Wahl zwischen den Studienschwerpunkten „Gebäudeautomation“ und „Gebäudemanagement“. Daher eignet sich dieser Studiengang für junge Menschen, die eine Unternehmensgründung oder -nachfolge im Bereich der Bau-

oder Gebäudeausrüstungsbranche anstreben, da er einen Mix aus technischen und betriebswirtschaftlichen Kenntnissen vermittelt. Weitere Einsatzgebiete der Absolventen liegen bei planenden und ausführenden Firmen der Elektro-, Heizungs-, Klima- und Sanitärtechnik. Weitere Informationen per Telefon (0 79 40) 13 06 21 24, Fax (0 79 40) 13 06 20 oder eMail: gs@fh-heilbronn.de.

■ Innung München Teilqualifikations- kurse Gas – Wasser – Heizung

Die Münchener Innung führt auch 1999 in ihrem Ausbildungszentrum Fachkurse für Selbständige und in die Handwerksrolle eingetragene Betriebsleiter im Installateur- und Heizungsbauerhandwerk für folgende Teiltätigkeiten durch:

- Gasqualifikationskurs: Planung, Bau und Instandhaltung von Gasversorgungs- und Gasverbrauchsanlagen.
- Wasserqualifikationskurs: Planung, Bau und Instandhaltung von Trinkwasserversorgungs- und Abwasseranlagen (mit sanitären Anlagen).
- Heizungsqualifikationskurs: Planung, Bau und Instandhaltung von Warmwasser-Zentralheizungsanlagen einschließlich Warmwasserbereitung für alle Energiearten.

Der erfolgreiche Besuch befähigt zu verantwortungsbewußtem und sicherem Arbeiten in der jeweiligen Teiltätigkeit. Außerdem fordern die Stadtwerke bzw. Versorgungsunternehmen für den Eintrag in ihr Installateurverzeichnis den erfolgreichen Abschluß des Gas- bzw. Wasserqualifikationskurses. Die Qualifikationskurse umfassen 100–125 Unterrichtseinheiten. Weitere Infos gibt es im Ausbildungszentrum unter Tel. (0 89) 12 15 89 29 oder per Fax (0 89) 1 23 29 54.