

■ Friatec Schiller jetzt Direktor Vertrieb

Karl-Heinz Schiller (43), seit 1. Oktober 1998 Vertriebsleiter der Sanitär Division der Friatec Aktiengesellschaft, ist mit Wirkung 30. März 1999 zum Direktor Vertrieb des Mannheimer Systemanbieters der Sanitär-



technik ernannt worden. Mit der Ernennung zum Direktor ist Schiller alleinverantwortlich für die gesamten Vertriebs- und Marketingaktivitäten der Sanitär Division im In- und Ausland.

■ Deinzer + Weyland Übernahme von holländischem Großhändler

Im Rahmen einer übertragenen Sanierung wurde das Frankenthaler Sanitär- und Heizungs-Großhandelsunternehmen Deinzer + Weyland Vertriebs GmbH Anfang Mai vom niederländischen Großhändler Rensa B.V. übernommen. Dem vorausgegangen war ein vorläufiger Insolvenzantrag, den die seit 1946 bestehende Frankenthaler Firma mit einem Jahresumsatz von zuletzt rund 150 Millionen DM am 26. März nach Millionenverlusten der sieben Standorte im Osten beim Amtsgericht Ludwigshafen stellen mußte. Daran konnten weder die „schwarzen Zahlen“ der vier Niederlassungen in den alten Bundesländern, noch die bereits Anfang 1998 erfolgte Schließung von drei Standorten im Osten bzw. der Verkauf einer Niederlassung im Frühjahr 1999 etwas ändern.

Nach der Übernahme durch Rensa soll ein weiterer Stützpunkt in den neuen Bundesländern verkauft werden. Laut Geschäftsführer Claus Weyland werden die davon betroffenen Mitarbeiter, ebenso wie die anderen der insgesamt rund 160 Personen zählenden Belegschaft, in die neue Deinzer + Weyland GmbH, Fachgroßhandel für Gebäudetechnik, übernommen.

Die bisherigen Geschäftsführer und 100prozentigen Eigentümer Claus Weyland und Manfred Rupprecht leiten auch die neue GmbH. Jetzt allerdings nur noch mit einem Eigentumsanteil von 20 %. Die restlichen 80 % des Unternehmens übernahm die Rensa B.V. Der 1953 gegründete niederländische Großhandel für Heizung, Ventilatoren und Klimatechnik ist mit einem Jahresumsatz von 200 Millionen DM und 230 Mitarbeitern einer der drei größten von insgesamt 50 Wettbewerbern in Holland. Geleitet wird der Familienbetrieb in dritter Generation von Firmeninhaber Erik Heijink. Neben dem Hauptsitz in Didam hat das Unternehmen vier Verkaufsbüros und acht Kundendienstlager. Seit Januar 1999 ist Rensa ebenso wie Deinzer & Weyland Mitglied der VGH (Vereinigung von Großhändlern für Haustechnik, Marketing und Vertrieb GmbH & Co. KG). Insofern – und weil Rensa den dreistufigen Vertriebsweg auch schon in den Niederlanden praktiziert – wird es diesbezüglich nach Aussage von Claus Weyland keine Änderungen in der Geschäftspolitik von Deinzer + Weyland geben.

■ Abu-plast Dr. Baving ist neuer Geschäftsführer

Dr. Hans-Jürgen Baving (44) ist mit Wirkung 1. Januar 1999 zum Geschäftsführer der Abu-plast Kunststoffbetriebe GmbH, Rödental, bestellt worden. Abu-plast vertreibt unter dem Mar-



kennamen abusanitär Toiletten-sitze und Spülkästen und ist ein Unternehmen der Friatec-Gruppe in Mannheim. Dr. Baving trat 1995 nach langjähriger Tätigkeit bei der Degussa AG in die Friatec AG, Division Technische Kunststoffe, ein. Von Juni 1998 an übernahm er die Standortleitung in Rödental. Als Geschäftsführer ist er für die kontinuierliche Weiterentwicklung und Stärkung der Position von Abu-plast im Sanitärmarkt verantwortlich.

■ Kludi Vertriebsorganisation ausgebaut

Kludi, nach eigenen Angaben drittgrößter deutscher Hersteller von Armaturen für Küche und Bad, baut seine Vertriebsorganisation aus. Mit Hartmut Barthel und dem bisherigen Vertriebsrepräsentanten Lutz Gruschka präsentiert das Unternehmen zwei

neue Gesichter in der vertrieblichen Führungsscrew. Unter der Leitung von Gesamtverkaufsleiter Hubert Goeke zeichnen jetzt verantwortlich: Peter Scheck (Region Süd, unverändert), Hartmut Barthel (Region Nord) und Lutz Gruschka (Region Ost).

■ BKP Berolina Tochtergesellschaft der Greiffenberger AG

Rückwirkend zum 1. 1. 1999 ist die BKP Berolina Polyester GmbH & Co. KG neue Tochtergesellschaft der Greiffenberger AG. Mit 75 % hält die Greiffenberger AG aus dem fränkischen Marktredwitz die Majorität der Anteile der BKP. Die Greiffenberger AG ist ein börsennotiertes Unternehmen, das im Jahr 1998 einen Konzernumsatz von über 196 Millionen DM in den Bereichen Antriebs-technik, Präzisionsbandstahl und Hochleistungsägeblättern erzielt hat. Die verbleibenden 25 % der Anteile liegen zukünftig bei dem BKP-Geschäftsführer Ralf Odenwald, der bisher 10 % der Unternehmensanteile hielt. BKP arbeitet mit 49 Mitarbeitern seit Jahren rentabel und hatte im Geschäftsjahr 1998 einen Umsatz von 14,9 Millionen DM. In Zukunft will das Unternehmen noch besser im Bereich der Produktentwicklung für Spezialmärkte arbeiten und so neue Marktpotenziale erwerben.



Vertriebliche Führungsscrew von Kludi (v. l.) Hubert Goeke, Peter Scheck, Hartmut Barthel, Lutz Gruschka

■ Duravit

Meißen erreicht höchste Produktivität

Nach inzwischen fünf Jahren ist man sich bei Duravit immer noch sicher, mit dem Produktionsstandort Meißen die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Die Tatsache, daß neue Sanitärkeramikwerke seit Jahren nur noch in Niedriglohnländern errichtet werden, rückte das Werk Meißen ganz besonders in den Fokus. Es in Deutschland zu errichten, sei eine mutige Entscheidung, die Glaube an die eigene Leistung erforderte, hieß es im Rahmen einer Festveranstaltung zum fünfjährigen Jubiläum. Das mutige Engagement der Duravit-Eigentümer bedeutete Verzicht auf Dividenden für mehrere Jahre. Beim Jahresabschluß 1997 konnten die Duravit-Aktionäre feststellen, daß die Investitions- (sprich Verlustphase) abgeschlossen war. Im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit erreichte das Werk in Meißen schon 1998 die höchste Produktivität aller Duravit-Standorte, was, wie Vorstandsvorsitzender Frank Kook betont, „beweist, daß es nicht unmodern sein muß, in Deutschland zu produzieren und uns alle ein bißchen stolz macht“.

■ Verabschiedung

Siebzig Jahre Engagement für Kaldewei

Nach zusammen siebzig Jahren Tätigkeit für Kaldewei wurden jetzt die Außendienstmitarbeiter Klaus-Dieter Ebner (Hannover) und Hans-Jürgen Mattei (Kas-



Hans-Jürgen Mattei und Klaus-Dieter Ebner gingen in den Ruhestand. In der Mitte Geschäftsführer Roland Schäfer und das Porträt von Heinrich Kaldewei, dem Sohn des Firmengründers

sel) in den Ruhestand verabschiedet. Klaus-Dieter Ebner blickt auf 30 Jahre Betriebszugehörigkeit zurück. Der 1936 geborene Hannoveraner kam nach der Ausbildung zum Röhrenkaufmann und Stationen unter anderem bei der Preussag zu Kaldewei. Ebners Nachfolger bei Kaldewei ist Karsten Großkopf aus Braunschweig. Hans-Jürgen Mattei, 1937 in Hannover geboren, absolvierte zunächst eine kaufmännische Ausbildung im Sanitärgrößhandel. Nach weiteren Stationen in dieser Branche kam er 1959 zu Kaldewei. Die Nachfolge von Mattei tritt Peter Klingauf aus Bad Hersfeld an.

■ Korado

Standort in Deutschland

„Andere lagern ihre Fertigung aus – wir kommen nach Deutschland“. Unter diesem Motto nahm die Korado Deutschland GmbH Ende Februar diesen Jahres ihre Arbeit im sächsischen Kamenz-Bernbruch auf. Die deutsche Tochtergesellschaft verlagerte damit ihren Firmensitz von Berlin an einen strategisch günstigeren Standpunkt. Die Nähe zum

Hauptproduktionswerk im tschechischen Ceská Trebová und gute Verkehrsverbindungen an die Autobahnen 4 und 13 sollen die Auslieferungszeit der Produkte um ein bis zwei Tage auf höchstens eine Woche verkürzen.

In nur vier Monaten entstand auf dem 10 000 Quadratmeter umfassenden Betriebsgelände eines ehemaligen Kontaktelementherstellers ein modernes Werk. 1,2 Millionen Mark wurden in den Bau und in moderne technische Anlagen investiert. Grund sind die jährlichen Zuwachsraten in Deutschland, die im dreistelligen Bereich liegen. Für 1999 wird eine Steigerung des Umsatzes um 100 Prozent prognostiziert. Auf 2000 Quadratmetern Hallenfläche lagern 25 000 Heizkörper. Zunächst sind 15 Mitarbeiter mit der

Endmontage und der Auslieferung beschäftigt. Ein weiterer Ausbau des Standortes in naher Zukunft ist geplant.

■ Boco

Wechsel im Handwerksmarketing

Seit vielen Jahren arbeitet die Abteilung „Verbands- und Handwerksmarketing“ von Berufskleidungspezialist Boco un-



Bei Boco fürs Handwerksmarketing zuständig: Dagmar Bittermann

ter der Leitung von Roland Malberg mit allen wichtigen Verbänden und Fachgremien des Handwerks zusammen. Seit November 1998 setzt Dagmar Bittermann (39) neue Akzente im Handwerksmarketing und führt mit der Betreuung des SHK-Handwerks eine Partnerschaft fort, die mehr als 20 Jahre lang



Der neue Firmensitz des tschechischen Heizkörperherstellers Korado in Kamenz-Bernbruch

besteht. Bittermann verfügt neben ihrem Studium über langjährige Erfahrungen im Handwerk und in der freien Wirtschaft. Sie löste Heike Wuschke ab, die neue Aufgaben im Unternehmen übernommen hat.

■ Teka

Überproportionales Wachstum im Visier

Der Geschäftsbereich Sanitärtechnik der international agierenden Teka Gruppe will seine Aktivitäten im deutschen Markt künftig wesentlich steigern. Durch die Konzentration des deutschen Vertriebs- und Logistikzentrums in Oelde/Westfalen Anfang 1999 und den kontinuierlichen Ausbau der Vertriebsorganisation im traditionellen dreistufigen Vertriebsweg verspricht sich Dieter Ihnen, Geschäftsführer der Teka Sanitärtechnik, noch in diesem Geschäftsjahr eine überproportionale Umsatzsteigerung. Wesentlichen Anteil daran soll die Optimierung des Kundenservices sowie eine noch zielgerichtetere und individuellere Handelsberatung haben.

Die Teka Gruppe zählt sich mit einem jährlichen Absatz von 1,7 Millionen Kücheneinbaugeräten, 2,3 Millionen Spülen und 3,5 Millionen Armaturen zu den führenden Herstellern im Bereich Küchen- und Sanitärtechnik in Europa. Daneben betätigt sich die Gruppe in den Segmenten Edelstahl-, Getränke- und Gascontainer sowie Telekommunikation. Sie beschäftigt insgesamt 4700 Mitarbeiter und verfügt mit einem konsolidierten Jahresumsatz von über einer Milliarde DM über Produktions- und Vertriebsgesellschaften in Europa, Amerika und Asien.

■ Carrier

Zusammenschluß mit Toshiba

Was im Prinzip vor sieben Monaten vereinbart worden ist, wurde im April 1999 offiziell bekanntgegeben: der weltweite, strategische Zusammenschluß

■ Flüssiggas-Skandal

Ahnungslose Endkunden Kampfgas und Salzsäure ausgesetzt

Für Schlagzeilen in Presse, Funk und Fernsehen sorgten Mitte April 384 Tonnen chemisch verunreinigtes Flüssiggas, die vom 8. bis 31. März an rund 1000 ahnungslose Endkunden in Baden-Württemberg, Bayern, Hessen und Rheinland-Pfalz ausgeliefert wurden. Im krassen Gegensatz zu den Qualitätsanforderungen der DIN 51622 enthält das verunreinigte Gas Vinylchlorid. Bei der Verbrennung dieses Stoffes entstehen Salzsäuredämpfe und Phosgen. Salzsäuredämpfe können zu Reizungen der Atemwege sowie Kopfschmerzen und Übelkeit führen. Der hochgiftige Stoff Phosgen wurde im ersten Weltkrieg gar als Kampfgas eingesetzt. Neben der direkten Gesundheitsgefahr für die Menschen besteht auch das Risiko, daß durch die Salzsäure Brenner, Leitungen, Armaturen und Dichtungen der Gasgeräte zersetzt werden. Dadurch können Rauchgas und giftiges CO in Auf-

enthaltsräume austreten. Ausgeliefert wurde das mit einem Anteil von 0,56 % Vinylchlorid versetzte Gas von der im badischen Weingarten ansässigen Müller Flüssiggas GmbH. Deren Geschäftsführer Horst Müller sitzt momentan in U-Haft. Das verunreinigte Gas hat er zu einem Bruchteil des normalen Flüssiggaspreises von einem holländischen Anbieter bezogen und – obwohl es zur Entsorgung in geschlossenen Industriekreisläufen vorgesehen und auch eindeutig so deklariert war – mit hoher Gewinnspanne als normales Flüssiggas an Endkunden weiterverkauft.

Vor diesem Hintergrund betonte der Deutsche Verband für Flüssiggas (DVFG) jetzt, daß die Müller Flüssiggas GmbH nicht zu seinen rund 80 Mitgliedern gehöre. Das Unternehmen mit 10 Tankwagen und einem Jahresumsatz von 5000 bis 7000 Tonnen Gas ist nach Aussagen von Fachleuten vielmehr ei-

ner der größten Billiganbieter, die den deutschen Flüssiggasmarkt mit Tiefpreisen aufbrechen wollen. Dazu besorgen sich diese sogenannten „fliegenden Händler“ billiges Gas im Ausland, lassen es z. B. von Studenten direkt an der Haustür verkaufen und liefern in Strecke ohne Zwischenlager sowie mit oft „mangelhaften Verkaufsunterlagen“ in die häufig nur von seriösen Flüssiggashändlern gemieteten oder im Rahmen eines Abnahmevertrages gestellten Tanks von Endverbrauchern aus. Der DVFG warnt schon seit Jahren davor, daß zu diesen Billigpreisen die Qualitäts- und Sicherheitsvorschriften nur schwerlich einzuhalten seien und distanziert sich in aller Schärfe von dem jüngsten Vorfall. Für Kunden von im DVFG organisierten Flüssiggasversorgern bestünde keinerlei Anlaß zur Sorge, da diese Unternehmen ausschließlich Flüssiggas nach DIN 51622 liefern.

von Carrier und Toshiba auf dem HVACR-Sektor. Toshiba ist in Japan Marktführer bei Wohnraum-Klimaanlagen und kleinen gewerblichen Klimaanlagen, Lüftungstechnik, Kälteanlagen und Verdichtern. Carrier ist der weltweit größte Hersteller von HVAC-Anlagen, Komponenten und Zubehör mit einem Gesamtumsatz von 6,9 Mrd. \$ 1998. Der Umsatz von Toshiba im Geschäftsbereich Klimaanlagen belief sich 1997 auf 1,1 Mrd. \$. Der Zusammenschluß bedeutet eine gegenseitige Ergänzung des Produktangebots und ein Zusammenlegen der Fähigkeiten hinsichtlich technischer Innovation, Herstellung, Qualitätssicherung sowie Absatz und Marketing.

■ Judo

Werkserweiterung in Waldrems

Rund 1000 m² zusätzliche Produktionsfläche hat Judo durch einen Neubau ans bestehende Werk in Backnang-Waldrems gewonnen. Grund für die Erweiterung ist der Serienstart zweier Neuheiten: dem Judo-Biostat 2000, einem chemiefreien Wasserbehandlungsgerät sowie der Judo-Zewa-Wasserstop, einer zentralen Wasserüberwachungsarmatur für Einfamilienhäuser, die den Wasserfluß im Haus überwacht und bei Bedarf abriegelt. Zusammen mit dem Neubau seien die Produktionsabläufe neu strukturiert und eine Produktionslinie zur Filtermontage in Betrieb genommen worden. Durch diese Maßnahme will das Unternehmen noch fle-

xibler auf den Markt reagieren, die Lieferzeiten verkürzen und ihre Qualität weiter verbessern.

■ Schnelle Hilfe Kreditkarten weg

Gibt es eine Zentrale, bei der ich alle meine Kreditkarten im Bedarfsfall gleichzeitig telefonisch sperren lassen kann? – Ja. Die (01 80) 5 02 10 21 ist die Nummer des zentralen Sperrannahmediendienstes des Zentralen Kreditausschusses der Banken und Sparkassen (ZKA). Der 24-Stunden-Service, der auch an Wochenenden und Feiertagen besetzt ist, kann auch aus dem Ausland angerufen werden. Die erste 0 entfällt dann.

Metabo Jubiläums-Preise

Metabo wurde im Mai 75 Jahre alt. Das schwäbische Unternehmen, das in mehr als hundert Ländern vertreten ist, hat aus diesem Anlaß vier Sondermodelle zu „Jubiläumspreisen“ auf den Markt gebracht, die Jubiläums-Edition. Erkennbar sind die Profi-Werkzeuge an der „75“ in der Typ-Bezeichnung und dem Metabo Design: Elektronik-Bohrhammer BHE 75 (299 Mark), elektronische Schlagbohrmaschine SBE 75 Impuls (189 Mark), Handkreissäge KS 75 (199 Mark) und Winkelschleifer W 75 X (299 Mark).

Stiebel Eltron Wärmepumpenzahl steigt stetig

Weiter gestiegen ist im letzten Jahr die Zahl der installierten Wärmepumpen-Anlagen in Deutschland. Seit 1991 hat sich der Verkauf dieses Heizsystems mehr als verzehnfacht. Mit der Forderung der alten Bundesregierung, die CO₂-Emissionen bis zum Jahr 2005 um 25 Prozent zu reduzieren, sei es nach Einschätzung von Stiebel Eltron zu einer Renaissance der Wärmepumpe gekommen - vorrangig ausgelöst durch das Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft (BMWi) zur Förderung erneuerbarer Energien. Auch die neue Bundesregierung hat bereits für 1999 Fördermittel bereitgestellt und beabsich-

tigt, das Programm bis zum Jahr 2002 fortzuschreiben. Anträge und Informationen gibt es beim Bundesamt für Wirtschaft in Eschborn. In diesem Jahr würden mit hoher Wahrscheinlichkeit erstmals seit 15 Jahren wieder deutlich über 5000 Wärmepumpen installiert – davon ist das Holzmindener Unternehmen überzeugt. Weiter gestiegen ist im letzten Jahr die Zahl der installierten Wärmepumpen-Anlagen in Deutschland. Seit 1991 hat sich der Verkauf mehr als verzehnfacht.

Raab Karcher Neue Struktur für Sanitär/Heizung

Die Verkaufsverhandlungen sind so gut wie abgeschlossen. Danach gehen die Regionen West und Berlin/Brandenburg an die Triton-Belco AG. Die Region Nord/Nordost wird von Possehl übernommen. Neuer Eigentümer der Region Mitte wird die Erhardt Seegers AG (eine Tochter von Cordes & Gräfe). Entsprechende Absichtserklärungen seitens der Verhandlungspartner liegen vor. Für die Region Süd wird derzeit noch verhandelt. Die Regionen Mitte/Ost und Süd/Ost werden zusammengelegt und als eigenständige Gesellschaft mit Sitz in Leipzig weitergeführt. Die Aktivitäten in Thüringen, Sachsen und Sachsen-Anhalt werden sich zunächst auf das Gebiet Leipzig-Halle-Chemnitz-Erfurt konzentrieren. Nach einer schnellen

Wie würden Sie entscheiden ... ? Dihydrogenmonoxid verbieten?

Vom 10. bis 12. März 1998 wurden von Schülern der 4TB, 5TA und 5TB der Höheren Technischen Bundeslehranstalt 1, Linz, Goethestraße, unter Betreuung ihres Fachlehrers Dipl.-Ing. Martin Donat im Fach Siedlungswasserbau gemeinsam mit der öö. Wassergenossenschaft eine Befragung und Unterschriftenaktion durchgeführt. Ziel dieser von den Schülern mit großem Engagement durchgeführten Aktion war es, eine breitestmögliche Unterstützung für eine Petition zur Ächtung der potentiell gefährlichen Substanz Dihydrogenmonoxid zu erreichen. Wie einem Informationsblatt der Interviewer zu entnehmen war, handelt es sich bei Dihydrogenmonoxid um eine potentiell lebensgefährliche Substanz, deren zum Teil extrem schädigende Wirkung bis zum heutigen Tag offenbar nicht ausreichend Niederschlag in gesetzlich verbindlichen Grenzwerten und Verboten gefunden haben. So wurde nachgewiesen, daß „Dihydrogenmonoxid“ ...

- zu Erosion beiträgt,
 - die Wirksamkeit von Bremsanlagen von Autos verringert und
 - im Tumorgewebe unheilbar kranker Krebspatienten gefunden werden kann.
- Durch Name, Adresse und Unterschrift unterstützen die Befragten das Festsetzen gesetzlich verbindlicher Grenzwerte für Dihydrogenmonoxid oder ein völliges Verbot dieser potentiell lebensgefährlichen Substanz. Von den insgesamt 361 antwortwilligen Befragten sprachen sich 357 für die Forderung aus, sofort gesetzlich verbindliche Grenzwerte oder, wenn nötig, das völlige Verbot der potentiell lebensgefährlichen Substanz Dihydrogenmonoxid festzulegen. Das sind 99 Prozent. Lediglich vier Befragte (ein Prozent) sprachen sich gegen solche Einschränkungen aus. Wie würden Sie sich entscheiden?
- Das Ergebnis macht deutlich, das unkritisch kritisch, wie sensibel uninformiert und wie leicht vereinnahmbar „der Mann/die Frau von der Straße“ ist. Denn Anlaß der Befragung war der 22. März 1998, Internationaler Weltwassertag.
- Das paradoxe an dieser Geschichte: **Dihydrogenmonoxid ist H₂O** und auch unter der Bezeichnung Wasser bekannt.
- zu starkem Schwitzen und Erbrechen führen kann,
 - ein Hauptbestandteil des sauren Regens ist,
 - in gasförmigem Zustand schwere Verbrennungen verursachen kann,
 - unbeabsichtigtes Inhalieren dieser Substanz tödlich wirken kann,



Konsolidierungsphase will die neue Gesellschaft als mittelständisches Unternehmen im regionalen Markt Stärke zeigen. Marktnähe, kurze Wege, Schnelligkeit und Flexibilität zusammen mit den Einkaufs- und finanziellen Konditionen der Pinguin-Gruppe sind dafür die Basis.

Für den administrativen Servicebereich Fliesen sind jetzt neue Räume im nahe bei Frankfurt gelegenen Dreieich/Sprendlingen gefunden. Umgezogen wird in den nächsten Wochen, sobald kleinere Umbauarbeiten abgeschlossen sind. Hier wird sich ein Team von 50 bis 60 Mitarbeitern einrichten, das „die Operativen“ mit neuer Technik und unkomplizierten Strukturen schnell und sicher unterstützt.

■ TÜV/GGT

Neues Prüfzeichen

Mit einem gemeinsamen Gütesiegel von TÜV Rheinland Product Safety GmbH (TRPS) und GGT (Gesellschaft für Gerontechnik) sollen künftig bedienungsfreundliche Produkte ausgezeichnet werden. Die Kriterien „Komfort und Qualität“ gelten als Grundlage für die Prüfung und wurden daher als Namen für das neue Prüfzeichen festgelegt. Damit führen TÜV und GGT erstmalig ein in Kooperation erarbeitetes Gütesiegel ein, das Planern und Entscheidern mehr Sicherheit über die Qualität von Produkten geben soll. Insbesondere die Wünsche und Vorlieben älterer Menschen werden bei dem neuen zweistufigen Prüfverfahren berücksichtigt. Auf ihr Urteil legen sowohl TÜV als auch GGT großen Wert. „Was für den älteren Menschen zwingend erforder-



Erstmals wurde das neue Prüfzeichen von TÜV und GGT jetzt für den Duschspritzschutz und mehrere Stützgriffe von Hewi vergeben

lich ist, erweist sich für den jüngeren als Komfort“, so Dr. Wolf-Ulrich Kohler, Technischer Direktor der TÜV Rheinland Product Safety GmbH. Das neue Prüfzeichen soll ein entscheidendes Kriterium für die

Beurteilung technischer Konsumgüter aller Altersgruppen im haustechnischen Bereich darstellen, angefangen von der besonderen Steckdose bis hin zu barrierefreien Sanitärausstattungen. Die Gesellschaft für Ge-

rontechnik setzt innerhalb der Kooperation der beiden Institutionen sowohl einen umfangreichen Senioren-Panel als auch einen „jungen“ Panel für ihren Prüfbericht ein. Die TÜV Rheinland Product Safety dagegen nimmt die technische und ergonomische Produktprüfung vor und kontrolliert die Einhaltung der gesetzlichen Sicherheitsstandards.

■ Ausländerfeindlich Ohne Abmahnung kündbar

Das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz hat in seinem rechtskräftigen Urteil vom 10. 6. 1997 entschieden, daß ausländerfeindliche Äußerungen auch ohne vorangegangene Abmahnung zu einer ordentlichen Kündigung führen können. Im vorliegenden Fall hatte ein langjährig beschäftigter Mitarbeiter während

der Arbeitszeit folgende Äußerung getan: „... ihr werdet immer mehr – wenn der Befehl von oben kommt, der sagte: „Ausländer weg“, fange ich hier an“. Das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz hat entschieden, daß der Arbeitgeber verpflichtet ist, dafür zu sorgen, daß die Ehe und die körperliche Unversehrtheit seiner Arbeitnehmer nicht durch Angriffe eines einzelnen beeinträchtigt werden. Meinungsverschiedenheiten im Betrieb müssen in sachlicher und angemessener Form ausgetragen werden. Die Störung des Betriebsfriedens muß vom Arbeitgeber nicht hingenommen werden. Das Verhalten des Mitarbeiters mußte vor Ausspruch der Kündigung nicht abgemahnt werden. Dies folgt daraus, daß es sich hier um ein schuldhaftes, dem Kläger vorwerfbares Verhalten handelte. Im vorliegenden Sachverhalt hätte sich dem Kläger die Ein-

sicht nahezu aufdrängen müssen, daß er durch sein Verhalten den Bestand seines Arbeitsverhältnisses gefährdet. Auch die im Rahmen der Überprüfung der Kündigung zusätzlich durchzuführende Interessenabwägung führte nach Ansicht des Landesarbeitsgerichtes Rheinland-Pfalz nicht dazu, daß die Kündigung unwirksam ist.

■ **Technikerausbildung Bildungsangebot erweitert**

Die Staatliche Fachschule für Technik in Saarbrücken bietet die Möglichkeit, während der zweijährigen Ausbildung zum „Staatlich geprüften Techniker“ der Fachrichtung „Heizungs- und Lüftungstechnik“ den Meisterbrief im „Installateur- und Heizungsbauerhandwerk“ zu erwerben. Da der Teil II der Mei-

sterprüfung bei abgeschlossener Technikerausbildung erlassen wird und der Teil IV im Rahmen der Technikerausbildung als Wahlbereich unterrichtet wird, ist nur noch eine Vorbereitung im Teil II und Teil I erforderlich. Die Doppelqualifikation zum Meister und Techniker erhöht die Berufschancen der Absolventen. Weitere Auskünfte über das vorgenannte Bildungsangebot erteilt (Mo.–Fr. von 7.30 bis 14.30 Uhr) Frau Kalb, Staatliche Fachschule für Technik, 66117 Saarbrücken, Telefon (06 81) 5 60 17, Telefax (06 81) 5 60 26.

■ **Solar '99 Kongreßprogramm zur Solarmesse**

Die Solarfachmesse Solar '99, die vom 25.–27. Juni 1999 in Pforzheim stattfindet, wird von

den wichtigsten Fach- und Interessenverbänden der Solarbranche gemeinsam getragen. Über 10 000 Besucher, 450 Kongreßteilnehmer und mehr als 120 Aussteller aus den Bereichen Solararchitektur, Solarthermie und Photovoltaik werden erwartet. Das umfangreiche Kongreßprogramm beinhaltet u. a.

- Solares Heizen '99
- Photovoltaik-Perspektiven '99
- Solare Großanlagen (Workshop)
- Praxis thermische Solaranlagen (Tagung)
- Solaranlagen im Ein- und Zweifamilienhaus (Workshop)
- Solarenergienutzung in der Altbausanierung (Workshop)
- Netzgekoppelte Photovoltaik-Anlagen (Workshop).

Ausführlichere Informationen gibt es im Internet unter <http://www.solar99.de> sowie per Telefon (0 72 31) 35 13-80 oder Telefax -81.