

■ **Bette**

Rolf Viegener ist neuer Geschäftsführer

Rolf Viegener ist seit dem 1. April 1999 Geschäftsführer der Bette GmbH & Co. KG, Delbrück, und damit persönlicher Vertreter des geschäftsführenden Gesellschafters Fritz-Wilhelm Pahl. Der 1952 geborene Diplom-Betriebswirt ist seit Februar vorigen Jahres im ostwestfälischen Unternehmen als Leiter der Exportabteilung tätig.



Neben der Gesamtverantwortung für das Unternehmen wird sich Viegener auch in Zukunft vorrangig um das Auslandsgeschäft kümmern. Den Schwerpunkt sieht er dabei in der Pflege der bisherigen Exportkontakte und dem Aufbau neuer Märkte vornehmlich in Osteuropa und Übersee.

■ **BHKS**

Führung hat sich neu formiert

Im Mittelpunkt der diesjährigen Mitgliederversammlung des BHKS (Bundesindustrieverband Heizungs-, Klima-, Sanitärtechnik/Technische Gebäudesysteme e.V.) im Mai 1999 in Lübeck standen die Wahlen zum Präsidium und zum Vorstand. Auf-

grund der im letzten Jahr verabschiedeten Öffnung der Satzung des BHKS für Unternehmen der Gebäudetechnik als Direktmitglied war es erstmals möglich, daß neben den Landesverbänden auch TGA-Unternehmen Präsidiums- und Vorstandsmandate erlangen konnten. Gerhard Straub, der dem BHKS bereits seit 1984 vorsteht, wurde zum 9. Mal in Folge zum Präsidenten gewählt. Im Amte eines Vizepräsidenten wurde Jürgen Diehl, IHKS NRW bestätigt. Als neue Vizepräsidenten im BHKS wurden gewählt: Gerhard Heitefuß, IHKS Niedersachsen und Bremen sowie Thomas Zinnöcker, Krantz-TKT, der im Präsidium erstmals die Interessen der BHKS-Direktmitglieder vertritt. Neben den vier Präsidiumsmitgliedern werden im neuen BHKS-Vorstand vertreten sein: Rolf Lausterer, IHKS Baden-Württemberg, Dr.-Ing. Peter Straube, IHKS Sachsen, Heribert Bach, IHKS Hessen sowie Karl-Heinz Meuthien, IHKS Hamburg. Komplettiert wird der Vorstand durch zwei Vertreter aus dem Kreis der Direktmitglieder: Dr. Brun Osterloh, M+W Zander, sowie Karl Kommissari, ABB Gebäudetechnik.

■ **IBH**

Cochanski übernimmt Geschäftsführung

Zum 1. 7. 1999 tritt Stephan Cochanski (37) die Nachfolge der Geschäftsführung in der IBH Fördergesellschaft mbH in Hamburg an. Dr. Fred Friedmann, der diese Aufgabe im Rahmen einer Interims-Lösung wahrgenommen hatte, wird sich zukünftig seinen Kernaufgaben im Vorstand der Pinguin-Haustechnik widmen. Er wird jedoch auch weiterhin im Rahmen der Ressortbetreuung für die IBH Fördergesellschaft mbH zuständig sein.

Stephan Cochanski, gelernter Baustoff-Kaufmann und studierter Betriebswirt mit der Fachrichtung Marketing, war zuvor sechs Jahre bei der Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe tätig, zuletzt als Leiter Marketing-Service. Bei Hagebau war



er zuständig für die Entwicklung und Umsetzung von Kommunikationskonzepten, Marketingberatung bei mittelständischen Betrieben, Service- und Dienstleistungen für Handel und Handwerk sowie für die Entwicklung und Umsetzung von Handwerkeraktivitäten gemeinsam mit den angeschlossenen Handelshäusern.

■ **Grohe**

Familien geben Aktienanteile ab

Bei der Friedrich Grohe AG steht ein Wechsel der Mehrheitsgesellschafter bevor. So beabsichtigen die Familien Grohe und Rost, sich von ihrer Beteiligung in Höhe von insgesamt 100 % der Stammaktien zu trennen. Die Entscheidung ist, so der Vorstand, durch rein private Gründe veranlaßt und steht in keinem Zusammenhang mit der aktuellen Entwicklung des Unternehmens. Bei der Wahl des Käufers soll auf Kontinuität im Management und in der Unternehmenspolitik großen Wert gelegt werden. Die bevorstehenden Veränderungen der Aktionärsstruktur werden, so der Vorstand, zusätzliche strategische Optionen und Wachstumsmöglichkeiten, auch in Form von Akquisitionen, eröffnen.

■ **Keramag**

Weiter auf Wachstumskurs

Auch im vergangenen Jahr ist Keramag bei der Entwicklung von Umsatz, Ertrag, Dividende und Börsennotierung weiter auf Wachstumskurs geblieben. So konnte der Hersteller seinen Gesamtumsatz 1998 um 2,4 % auf 301 Mio. DM erhöhen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit stieg um 5,4 % auf 47,8 Mio. DM, der Jahresüberschuß um über 22 % auf 30,2 Mio. DM, was einer Umsatzrendite von 10 % entspricht. Als erfreulich bezeichnete der Vorstandsvorsitzende Dr. Georg Wagner den überproportionalen Zuwachs um 20 % im Exportgeschäft, das 16 % zum Gesamtumsatz beitragen konnte. In seinem Stammgeschäft, der Sanitärkeramik für Privatbäder und öffentliche sowie gewerbliche Sanitärräume, konnte der Hersteller ein Wachstum von 2,2 % erzielen. Im Hinblick auf das laufende Geschäftsjahr zeigte sich Dr. Wagner bei der Hauptversammlung gedämpft optimistisch. Trotz der anhaltenden Baukonjunktur peile das Unternehmen erneut ein leichtes Wachstum an.

■ **Erneuerbare Energien** **Energietage Hessen '99**

Vom 29. bis 31. Oktober 1999 finden im Kongress- und Kulturzentrum Stadthalle Wetzlar die Energie-Tage Hessen '99 statt. Die Ausstellung ist die größte ihrer Art in Hessen und bietet auf fast 1200 m² einen umfassenden Überblick über den Stand der erneuerbaren Energien und der rationellen Energieverwendung. Die begleitenden Fachtagungen werden von sechs Mitveranstaltern getragen und behandeln in acht je halbtägigen Tagungsblöcken u. a. die Themen Aus- und Weiterbildung, Energie aus Biomasse und Abfall, Contracting, Solarthermie und Windenergienutzung. Die Schirmherrschaft übernahm der hessische Wirtschaftsminister Dieter Posch.

■ **Zusammenschluß**

Icopal-Decra und Polydach

In SBZ 9/99 veröffentlichten wir einen Bericht über epoxidharzbeschichtete Stahlprofile unter dem Titel „Dachelemente mit Pfannencharakter“ und nannten als Anbieter die Firma Polydach Dachsysteme. Doch ist unter der angegebenen Telefon- sowie Faxnummer keiner mehr zu erreichen. Denn seit Anfang des Jahres bilden die Verkaufsmannschaft der Icopal-Decra und die der früheren Polydach GmbH ein gemeinsames Team. Die beiden Anbieter des Decra-Bedachungssystems vollziehen damit die Firmenehe ihrer Mutterhäuser nach: Schon im vergangenen Jahr hatte der dänische Icopal-Konzern die belgische Firma Polytuil übernommen, die Stahlblechpfannen für geneigte Dächer produziert und sie ebenfalls auf dem deutschen Markt angeboten hat.

Auch nach der Fusion agierten die beiden Unternehmen auf dem hiesigen Markt zunächst noch weiter als zwei parallel geführte Organisationen. Mit der Zusammenlegung wurden die beiden Produktlinien zu einem einheitlichen Programm zusammengeführt und optimiert. Gleichzeitig wurde der Außendienst von acht auf jetzt elf Mitarbeiter und einem zusätzlichen Anwendungstechniker vergrößert. Damit sind auch die Vertriebswege kürzer geworden. Die neue Preisliste mit dem erweiterten Produktprogramm kann kostenlos bei Icopal, 59354 Werne, Tel. (0 23 89) 79 70-0, Fax (0 23 89) 79 70 20 angefordert werden. Dort kann der Interessierte auch seinen Ansprechpartner vor Ort erfragen.

■ **Selkirk**

Übernahme der DEC Group BV

Selkirk Manufacturing hat die DEC Group BV, einen europäischen Marktführer bei flexiblen Rauchzügen und Röhren für die

HVAC-Industrie, aufgekauft. Das im holländischen Enschede ansässige Unternehmen DEC exportiert in über 60 Länder in aller Welt und hat einen jährlichen Umsatz von etwa 33 Mio. Gulden (DM 32 Mio.). Es beschäftigt 110 Mitarbeiter. Selkirks Chief Executive Chris Borkett erklärt: „Die Akquisition stellt einen wichtigen strategischen Schritt für Selkirk dar, denn sie erweitert sowohl unser Produktportfolio als auch unsere globale Kundenbasis. Außerdem bringt sie die beiden europäischen Marktführer im Bereich der starren und flexiblen Rauchzüge und Röhren zusammen.“

■ **Villeroy & Boch** **Konzernumsatz stieg**

Nach fünf Jahren eines schleichenden Umsatzrückgangs meldet Villeroy & Boch für 1998 einen Anstieg des Konzernumsatzes. Der Zuwachs im Vergleich zum Vorjahr beträgt 4,9 % von 1440,5 Millionen in 1997 auf 1510,4 Millionen DM 1998. Hier sind allerdings die Umsätze der erstmals konsolidierten italienischen Tochtergesellschaft Ceramica Ligure berücksichtigt, ohne die sich eine Erhöhung von 1,9 % ergeben würde. Ursächlich für diese Entwicklung seien verstärkte Marketingmaßnahmen und erfolgreiche Produkteinführungen. V & B sei es zudem gelungen, eine Erhöhung der Durchschnittspreise zu erzielen. Der Unternehmensbereich Fliesen hat durch die Akquisition von Ceramica Ligure im Berichtsjahr den Umsatz um 6,7 % von 537,0 Millionen DM im Vorjahr auf 572,9 Millionen DM in 1998 steigern können. Während in Deutschland ein Umsatzrückgang um 3,2 % zu verzeichnen war, ist der Umsatz insbesondere in Frankreich und in den außereuropäischen Ländern angestiegen.

Der Unternehmensbereich Sanitär und Bad, der jüngst umbenannt wurde in „Unternehmensbereich Bad und Küche“, konnte 1998 gegenüber dem Vorjahr einen deutlichen Umsatzanstieg um 5,7 % auf 394,7 Millionen

DM erzielen. Das Wachstum wurde im Inland mit 5,9 % und auf den Exportmärkten mit 5,5 % erreicht. Mit einem Umsatzzuwachs von 2,4 % steigerte der Unternehmensbereich Tischkultur seinen Umsatz auf 542,8 Millionen DM.

■ **Warenzeichen** **Datenbank im Internet**

Millionen von Warenzeichen sind weltweit geschützt. Wer neue Marken- und Produktnamen nutzen will, tut deshalb gut daran, zu prüfen, ob nicht schon jemand vor ihm die gleiche Idee hatte und ein Trademark schützen ließ. Denn das berühmte R im Kreis (®) zu ignorieren, kann teuer werden. Vor solchen Fehlern soll die Markenzeichen-Datenbank des Luxemburger Trademark-Spezialisten AvantIQ bewahren. Mit rund 10 Millionen Datensätzen aus 20 Ländern ist sie ab sofort für Kunden des Frankfurter Fachinformationszentrums Technik im Internet unter <http://www.fiz-technik.de> oder per Hostverbindung online recherchierbar ist. Eine Besonderheit des Services ist die phonetische Suche. Weitere Informationen sind unter der Luxemburger Telefonnummer (0 03 52) 3 11 75 01 oder per eMail unter helpdesk@avantiq.lu zu erhalten.

■ **Solarpraxis** **Dachstatik bei Sonnenkollektoren**

Die Aufstellung von Sonnenkollektoren auf flachen oder flach geneigten Dächern stellt im Vergleich zur Auf- und Indachmontage erhöhte Anforderungen an die Statik der Unterkonstruktion bzw. des Dachs. Auch die rege-dichte und wärmebrückenfreie Anbindung an das Dach erfordern große Sorgfalt. In einem vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie geförderten Entwicklungsprojekt werden nun Musterkriterien für

Gebäude und Unterkonstruktionen, konstruktive Details für Dachanbindung und Unterkonstruktion sowie Auswahlhilfen erarbeitet. Die Resultate werden im Dezember 2000 als Katalog vorgelegt. Um zu praxisnahen Umsetzungen zu kommen, bittet die Firma Solarpraxis, Berlin, bis zum 30. Juni 1999 um Wünsche und Erfahrungen aus der Praxis. Kontaktaufnahme per Telefon (0 30) 28 38 75 11 oder per Fax (0 30) 28 38 75 40.

■ **Westfa** **Exklusivverbund mit Sonnenkraft**

Westfa – Partner vieler SHK-Betriebe für Flüssiggas und Umwelttechnik – weitet seine Produktpalette im Bereich Solaranlagen aus. Im Exklusivverbund mit der Sonnenkraft GmbH bietet das Unternehmen dem Sanitär- und Heizungsfachhandwerk ein abgerundetes Solarsortiment. Vertriebsgebiete sind Nord-, Ost- und Mitteldeutschland. Fachhandwerker in Bayern und Baden-Württemberg beziehen alle Sonnenkraft-Produkte und Marketingleistungen von Son-



Klaus Stolte, Geschäftsführer von Westfa

nenkraft in Wörth a. d. Donau. Eine besondere Dienstleistung für Handwerk und Verbraucher ist die Westfa-Hotline. Unter der Nummer 0 18 01 – 47 11 47 kann hier der Fachhandwerker von 7.00 bis 18.00 Uhr Produktinformationen, Schulungsmöglichkeiten sowie Produktangebote zum Ortstarif anfordern.

Der private Kunde erhält hier Infomaterial und Hinweise über den in seiner Nähe gelegenen Westfa-Partner.

■ **Sanitärgroßhandel** **Im Visier der Kartell-behörde**

Wie das Verbrauchermagazin Ktip jetzt meldet, haben die zuständigen Kartell- und Wettbewerbsbehörden mal wieder ein Auge auf den eidgenössischen Sanitärhandel geworfen. Nicht zum ersten Mal, denn mit seinem straff organisierten Absatzweg sowie diversen Formen von Preisabsprachen ist das Schweizer Sanitär-gewerbe in der Vergangenheit bereits dreimal ins Visier der Wettbewerbshüter geraten. So oft wie bisher keine andere Branche im Alpenstaat. Hintergrund des vierten und jüngsten Falles ist der Umstand, daß Schweizer Sanitär-großhändler fast gleichzeitig ihre Preispolitik „harmonisierten“. Das kam ans Licht der Öffentlichkeit als ein Sanitär-Handwerksunternehmen gegenüber einer Wohnbaugesellschaft für ein vergleichbares Projekt ein gegenüber 1997 um 27 % teureres Angebot abgab. Nachforschungen brachten zutage, daß es sich dabei um keinen Einzelfall handelt. Trotz der schwierigen Konjunkturlage am Bau verteuern sich Sanitärausstattungen regelmäßig. Nachdem die Handwerksfirma in besagtem Fall glaubhaft versicherte, auf der selben Basis wie beim Vorprojekt kalkuliert zu haben, stellte sich heraus, daß Vergleichsanfragen bei anderen Großhändlern nur zu minimalen Preisunterschieden führten.

Der Geschäftsleiter eines Großhändlers gab zu, mit Kollegen vom Schweizerischen Großhandelsverband SGVSB gemeinsam an einem Tisch über Margen, Rabatte und Konditionen gesprochen zu haben. Die „Preis-harmonisierung“ habe aber nur stattgefunden, weil die Katalog-

bzw. Bruttopreise und Rabatte dem Preisniveau der grenznahen ausländischen Großhändler und der Baumärkte angepaßt wurden, betonte ein anderer Handelsmogul. Die Berner Wettbewerbskommission bemängelt in jedem Fall, daß in einer Branche, in der durch eine koordinierte Aktion Preiserhöhungen – auch wenn sie versteckt in Form von Bruttopreis- und Rabattsenkungen erfolgen – direkt an den Kunden weitergegeben werden können, kein echter Wettbewerb herrschen kann.

■ **Schell** **Zum Endspiel um den DFB-Pokal**

Schell hat die Hauptgewinner der Verlosungsaktion „Ein starkes Team“ bekanntgegeben: Sanitär- und Heizungsmeister Max und Ehefrau Anni Braunmiller aus Pfaffenhausen im Unterallgäu, die in ihrem Betrieb und im angegliedertem Fachmarkt mit 190 m² Ausstellungsfläche mehr



Das glückliche Gewinnerpaar Max und Anni Braunmiller zusammen mit Andreas Koschlig, Verkaufsleiter der Region Süd von Schell

als zehn Mitarbeiter beschäftigen, flogen gratis nach Berlin zum Erlebnis-Wochenende. Dort betreute sie vom 11. bis 13. Juni Thomas Thiele, Berliner Verkaufsrepräsentant des Armaturenherstellers aus Olpe. Nach einer Stadtrundfahrt und dem Besuch des Reichstagsgebäudes stand als Höhepunkt das Endspiel zwischen dem FC Bayern München und SV Werder Bremen um den DFB-Pokal auf dem Programm.

■ **Econ-Air** **Umweltbewußtes** **Spraydosenhandling**

Die Econ-Air Aerosol- und Chemierecyclingtechnologie AG wurde im vergangenen Jahr neu gegründet und hat den Geschäftsbetrieb der Econ-Air GmbH übernommen. Das Unternehmen vertreibt eine Reihe von Produkten in Aerosol-Spraydosen im Mehrwegsystem – mit Leck-



Bis zu zehnmals können die Aerosol-Spraydosen von Econ-Air wieder gefüllt werden, dank Mehrwegsystem

suchschaum, Rostlösern, Schmierstoffen, MAG-Füllern z. B. im SHK-Bereich. Eine neue Technik ermöglicht, die Dosen bis zu zehnmals wiederverwenden zu können. Der vorwiegende Einsatz von Druckluft als Treibmittel verbessert weiterhin die Umweltfreundlichkeit. Außerdem bietet das Unternehmen das Recycling herkömmlicher Einweg-Spraydosen an, bei Wiederverwendung bzw. Weiternutzung der Inhaltsstoffe.

■ **Keuco** **VW-New Beetle verlost**

Auf der ISH ging die im letzten Herbst bei über 1000 Sanitärgrößhandels- und Handwerksbetrieben gestartete Keuco-Verkaufsförderungsaktion zum Ac-

cessoires-Klassiker „Elegance“ mit der Verlosung der Preise aus dem Gewinnspiel zu Ende. Der Hauptpreis, ein VW-New Beetle, wurde dabei für Grit Frank, Ausstellungsmitarbeiterin des Großhandelshaus Eisen Schmidt in Amberg gezogen. Der zweite Preis, ein Original Vespa-Roller für die beginnende Sommersaison, ging an Walter Jantschik bei der Fa. Schermann in Vaihingen.

■ **Rothenberger** **Mehr Sicherheit für** **den Verarbeiter von** **Preßfitting-Systemen**

Für alle ab dem 23. März 1999 erworbenen Preßmaschinen des Typs Vario Press 1000 und Vario Press 2000 gewährt Rothenberger eine auf 36 Monate verlängerte Garantiedauer. Voraussetzung für die Gewährung ist die Anmeldung der Maschine zur Registrierung bei Rothenberger durch den Kunden. Die Registrierung bietet als Nebeneffekt zudem einen erhöhten Diebstahlschutz; die Maschinen- und Kundendaten werden bei jeder Einsendung zwecks Wartung oder Reparatur überprüft. Die Überprüfung der Maschinen auf Funktionstüchtigkeit und Sicherheit erfolgt alle zwölf Monate. Mit dem erstellten Prüfzertifikat verlängert sich die Garantiezeit automatisch um weitere zwölf Monate.

■ **Unterfranken** **13 Urkunden anlässlich** **der ISH**

Vom 22. Januar bis 26. März 1999 fand in der SHK-Innung Schweinfurt – Main – Rhön der erste Kurs in Nordbayern zur Qualifikation als SHK-Kundendiensttechniker statt. Der erfolgreiche Abschluß wird durch ein bundeseinheitliches Zertifikat des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima bestätigt. Dieses Zertifikat erhielten die 13 Teilnehmer des Lehrgangs am 27. März auf dem Stand des ZVSHK im Rahmen der 20. Internationalen Fachmesse ISH in Frankfurt. Die Übergabe übernahm die Referentin für Berufsbildung des



Zwölf der 13 erfolgreichen Absolventen des KD-Lehrgangs in Schweinfurt erhielten im Rahmen der 20. ISH auf dem Stand des ZVSHK ihre Urkunde von Bildungsreferentin Petra Westpfahl (5. v.l.) assistiert von Sachbearbeiterin Anja Bänisch

Zentralverbandes, Frau Petra Westpfahl.

Die positive Resonanz des ersten Kurses – sowohl bei den Teilnehmern als auch bei den Firmenchefs, die die Kursteilnehmer freistellten – hat dazu geführt, daß am 7. Mai bereits der zweite Kurs in Schweinfurt beginnen konnte.

■ **Rems** **Prüfungen bestanden**

Mit Rems Preßwerkzeuge hergestellte Verbindungen des Preßfitting-Systems Viega Profipress G wurden in den Durchmessern von 15 bis 54 mm vom TÜV nach DVGW VP 614 geprüft. Die Ergebnisse zeigten, daß die Werkzeuge geeignet sind, systemkonforme Preßverbindungen herzustellen. Des Weiteren wurden mit Preßwerkzeugen der Firma Rems hergestellte Verbindungen nach DVGW-Arbeitsblatt W 534 von der Staatlichen Materialprüfungsanstalt Darmstadt (MPA) geprüft. Die Untersuchung erstreckte sich auf einen repräsentativen Querschnitt der Preßfitting-Systeme Biroduct P (Velta), Mannesmann im Bereich Sanitär, Unipipe und Viega Sanpress. Alle diese Prüfungen wurden bestanden.

■ **HEW** **Strategische Allianz** **mit HFM**

Auf die Entwicklung einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit haben sich die Hamburgischen Electricitäts-Werke AG (HEW) und die Hamburger Facility Management AG (HFM) verständigt. Ziel ist, wie die beiden Unternehmen mitteilten, eine Zusammenarbeit bei der Konzeption, Erstellung, Sanierung und Bewirtschaftung von Gebäuden sowie deren Energieversorgung und Entsorgung. HFM hat sich von einem reinen Energieversorger zu einem Dienstleistungskonzern der Ver- und Entsorgung im Bereich leitungsgebundener Energien entwickelt. Hintergrund dieser neuen Allianz ist die Tatsache, daß Kunden zunehmend Gesamtlösungen beim Betrieb von Anlagen und Immobilien wünschen. Bei diesem gemeinschaftlichen Vorgehen wird die Kraft der HEW auf dem Energiesektor mit der Kompetenz der HFM auf dem technisch-handwerklichen Gebiet kombiniert. Eine verstärkte Kundenorientierung mit dem Ziel einer langfristigen Kundenbindung ist anerkanntes Unternehmensziel der beiden Partner. Noch im Laufe dieses Jahres soll HFM für HEW Aufträge abwickeln, deren Volumen im zweistelligen Millionenbereich angesiedelt sind. Es wurde Einigkeit darüber erzielt, daß die abge-

stimmten Aktivitäten beider Unternehmen sich nicht allein auf den Hamburger Raum beschränken, sondern sich auf das gesamte Bundesgebiet beziehen werden.

■ Buderus

Produkt des Jahres 1998

Seit 1986 werden regelmäßig die Produkte des Jahres gewählt und mit der „Goldenen DM“ ausgezeichnet. Bei der Auswahl wurden Produkte aus sieben Kategorien von den Lesern des Wirtschaftsmagazins „DM“ nach folgenden Kriterien bewertet: hoher Kundennutzen, Erfindergeist, unternehmerische Risikobereitschaft, gutes Preis/Leistungsverhältnis, höchstmögliche Umwelt-



Ulrich Staudinger (Geschäftsführer Vertrieb der Buderus Heiztechnik) mit der „Goldenen DM“ für den Sonnenkollektor Logasol SKS 2.1

schonung und formschönes Design. Die Vorauswahl der Favoriten sowie die Überwachung des Verfahrens wurde dabei von einer unabhängigen und hochkarätigen Jury aus Top-Managern, Unternehmensberatern und Wirtschaftspublizisten übernommen. In der Kategorie „Bauen und Wohnen“ wurde der Sonnenkollektor Logasol SKS 2.1 von der Buderus zum Produkt des Jahres gekürt.

■ Cersaie

1999 mit neuer Messehalle

Vom 28. September bis zum 3. Oktober dieses Jahres findet im Messezentrum Bologna die 17. Ausgabe der Cersaie statt, Branchenveranstaltung für Keramik in der Bauindustrie und Badezimmerereinrichtung.

Neu in diesem Jahr ist eine Messehalle, die auf zwei Ebenen angelegt ist und über eine Ausstellungsfläche von ca. 10 000 m² netto verfügt. Der Neubau ist Teil eines Projektes mit dem Ziel, die Qualität der gebotenen Infrastrukturen zu verbessern. Auf der letzten Cersaie stellten auf einer Nettofläche von insgesamt 111 000 m² 1045 Anbieter ihre Produkte aus, von denen 204 aus 33 verschiedenen Ländern stammten. Insgesamt wurden 23 000 ausländische Besucher bei einer Gesamtbeteiligung von 101 746 Besuchern registriert.

■ boco

Gemeinsamer Auftritt mit CWS

Mit einem gemeinsamen Auftritt startet die Allianz der textilen Systemdienstleister boco und CWS auf der Hannover-Messe 1999. Die beiden Unternehmen haben sich unter dem Dach der Haniel Textil Service GmbH, einem Unternehmensbereich der Franz Haniel & Cie. GmbH, zusammengeschlossen. Ziel dieser Allianz ist es sich zu ergänzen und auf die Kernkompetenzen zu konzentrieren, um leistungsfähiger für den Kunden zu sein und effektiver als der Wettbewerb.

■ BWT

Umwelt-Oscar

Die Jury des österreichischen Umweltmanager-Magazins „Umweltschutz“ (Bohmann-Verlag) hat BWT mit dem Umwelt-Oscar 1998 ausgezeichnet. Die Preisübergabe an den BWT-Vorstandsvorsitzenden Andreas



Oscar-Übergabe (v. l.): BWT-Vorstandsvorsitzender Andreas Weißenbacher, Verlagsdirektor Dr. Rudolf Bohmann, Wirtschaftsminister Dr. Hannes Farnleitner

Weißenbacher erfolgte im April durch den österreichischen Wirtschaftsminister Dr. Hannes Farnleitner. Der Preis wird jährlich vergeben, die Auswahl erfolgt unter den regelmäßig prämierten „Umweltunternehmen des Monats“.

■ Interpane

Umweltschutzpreis

Für neue Produkte müssen oft die Produktionsverfahren gleich mit erfunden werden. Das galt



Eta-Umweltpreis für Interpane

auch für das selektive Absorberband sunselect der Interpane solar Beschichtungsgesellschaft. Für Produkt und Herstellungsmethode verlieh die Energie-Aktiengesellschaft Mitteldeutschland (EAM) dem Unternehmen aus Lauenförde (Weserbergland) den Eta-Umweltpreis „Strom und Innovation“. Seit 1990 werden mit dem Preis Unternehmen ausgezeichnet, die energetische Verbesserungen in ihrem Produktionsablauf erzielen oder energiesparende Produkte herstellen.

■ Mepa

Schulungstermine

Noch vier eintägige Seminare zu Vorwandinstallationstechnik und Wanneninstallationssystemen bietet Mepa-Pauli und Mendel im zweiten Halbjahr 1999 in ihren Schulungszentren an. Die Fachschulungen wenden sich an Installateure, Planer, Architekten und Mitarbeiter des Handels.

Weitere Informationen von: Mepa, Frau Begovic, Rolandsecker Weg 37, 53619 Rheinbreitbach, Tel. (0 22 24) 9 29-1 37, Fax: (0 22 24) 92 91 39, Internet: <http://www.mepa.de>