

■ **Rheinzink**

Claude Weber neuer Vorsitzender

Seit 1993 war er Sprecher der Geschäftsführung der Otto Wolff Handelsgesellschaft mbH und verantwortlich für das Inlandsgeschäft im Bereich NE-Metalle und Stahlprodukte. Zuvor war er in verantwortlicher Position für verschiedene international operierende Gesellschaften sowohl in Deutschland als auch in Belgien, Frankreich, Italien, Spanien, Portugal und Griechenland tätig. Der 1951 in Luxemburg geborene Claude Weber ist luxemburgischer Staatsbürger. Studiert hat er an der Universität Straßburg, an der er 1973 sein Studium als „Diplom Ingénieur Commercial“ (kaufmännischer Ingenieur) ab-



geschlossen hat. Seit dem 3. November 1997 ist Claude Weber Vorsitzender Geschäftsführer der Rheinzink GmbH in Datteln. Zur Seite stehen ihm Stephan Christensen, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb, sowie Frank-Ulrich Dyllus, Geschäftsführer Produktion.

■ **Fusion**

Schwank und Gamat

Die Schwank GmbH, Köln und die Gamat-Schwank Wärmegeräte GmbH, Berlin, eine 100%ige Tochter der Schwank GmbH hat eine Verschmelzung

beider Gesellschaften miteinander beschlossen.

Im Rahmen der kundenorientierten Schwank Spartenorganisation tritt neben die Geschäftsbereiche für Hallenheizung, für Trockner und Anlagen sowie für Keramik und Brenner der Geschäftsbereich Gamat-Schwank mit den Produktfeldern Brennwerttechnik, Einzelraumheizer, Gasherde und den bekannten jeweiligen Sortimenten. Die Leitung Technik und Entwicklung des Geschäftsbereich Gamat-Schwank übernimmt Dr. Detlef Bohmann.

Die Schwank GmbH, Köln, sieht sich als einer der führenden Anbieter für dezentrale Hallenheizungen mit Infrarot-, Dunkelstrahler- oder Warmluftanlagen. Die Sparte Trocknungsanlagen hat sich auf Trocknungsanlagen mit Gas betriebenen Infrarotstrahlern spezialisiert. Des Weiteren werden keramische Flächenbrenner für verschiedene Anwendungen wie z. B. Brennwärtekessel, Kochstellenbrenner, Grillgeräte, usw. weltweit an andere Gasgeräte-Hersteller geliefert.

■ **Geberit**

TopTreff mit Lothar Späth

Beim diesjährigen TopTreff am 15. Januar 1998 in der Böblinger Kongreßhalle spricht Lothar Späth als Hauptredner. In Böblingen wird Geberit außerdem seine aktuelle Produktpalette präsentieren.

■ **Voß und Partner**

Externer Insider

Die Ahlener Gesellschaft für Personalberatung und Organisationsentwicklung Voß und Partner hat einen neuen Berater im Team integriert: Rolf Gudat (40) hat sich als Verkaufsleiter und Geschäftsführer in Unternehmen der Blue-Circle-Gruppe fundierte Kenntnisse des europäischen SHK-Marktes erworben. Insbesondere in den Bereichen Marketing und Vertrieb, aber auch



im Controlling liegen seine Stärken. Aufgrund seiner Erfahrung im Sanitär- und Heizungs-großhandel wird er sich vorwiegend den dortigen Problemen zuwenden.

■ **Badmöbel**

Zwei Millionen potentielle Käufer

65 % der 18- bis 64jährigen Bundesbürger verfügen über Möbelemente im Bad, 69 % über Spiegelschränke und 13 % über komplette Badmöbelprogramme. Innerhalb der nächsten beiden Jahre wollen in diese Ausstattungsbereiche 9 % (Einzelmöbel), 6 % (Spiegelschrank) und 4 % (komplettes Ensemble) investieren. Auf diese Ergebnisse einer im August '97 veröffentlichten repräsentativen Befragung des G + J Verlags weist jetzt Keuco hin.

Bemerkenswert ist das sich aus diesen Zahlen ergebende Nachfragepotential: Weist die Befragung doch nach, daß 2,6 Millionen Privathaushalte eine konkrete bzw. allgemeine Kaufbereitschaft bei Einzelmöbeln erkennen lassen, über 2 Millionen bei Spiegelschränken und knapp 1,8 Millionen bei kompletten Badmöbelprogrammen.

■ **FM**

75-Milliarden-Markt

Der Markt für fremd vergebene und selbst erbrachte Facility Management-Leistungen hat in Deutschland derzeit ein geschätztes Volumen von etwa 75 Milliarden DM und wird bis zum Jahr 2000 auf 85 Milliarden DM anwachsen. Diese Zahlen zur Marktentwicklung präsentierte der Verband für Facility Management e.V., Bonn.

■ **Wolf**

17 % Umsatzplus

Das Preussag-Unternehmen Wolf GmbH, Hersteller von Heizkesseln, Gasthermen, Solar Kollektoren und Klimageräten, hat im Geschäftsjahr 96/97 einen zufriedenstellenden Abschluß vorgelegt. Das Unternehmen konnte den Gesamtumsatz auf 460 Millionen Markt erhöhen (Vorjahr 391 Millionen). Die Zuwachsraten kommen zum größten Teil aus der Heiztechnik. Der Export erreichte einen Anteil von 19 Prozent am Umsatz (Vorjahr 17 Prozent). Damit konnte das Unternehmen die positive Entwicklung aus den Vorjahren fortsetzen. Wolf beschäftigte zum Ende des Geschäftsjahres 1600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

■ **Loctite**

Beschichtungszentrum

Als Anbieter von Sicherungen und Dichtungen für Gewinde sowie als Entwickler von Dosieranlagen errichtete Loctite im hessischen Bad Camberg auf einer Fläche von 1600 m² ein eigenes Beschichtungszentrum. Hier werden alle Arten von Gewindedteilen auf Kundenwunsch mit den umweltverträglichen und auf Wasser basierenden Dicht- bzw. Sicherungsmitteln eigener Herstellung versehen. Dazu zählt auch Dri-Seal 5061 für zylindrische und konische Gewinde in der Hausinstallation. Die vorbeschichteten Teile sind mindestens zwei Jahre lagerfähig.

■ Heizkessel

Ab Januar neue Bestimmungen

Spätestens am 1. Januar 1998 müssen in Europa Heizkessel für Gas und flüssige Brennstoffe mit dem CE-Zeichen versehen sein. Früher mußten Heizkessel jeweils länderspezifisch zertifiziert werden. Die CE-Kennzeichnung ist europäisches Gesetz, aber kein Qualitätszeichen.

Mit der europäischen Wirkungsgradrichtlinie wird erstmals ein Qualitätskriterium in die europäische Normung eingebracht. Diese EU-Richtlinie schreibt Mindestwirkungsgrade für neue Standard-, Niedertemperatur- und Brennkessel vor. Bis zum 1. Januar 1998 müssen sie in nationales Recht überführt sein. In Deutschland ist das in der Heizungsanlagenverordnung geschehen, die ab 1. Juni 1994 gilt, allerdings in verschärfter Form. Die HeizungsanlagenVO läßt ab 1. 1. 98 keine Standardkessel mehr zu – die wohl strengste Umsetzung der Wirkungsgradrichtlinie innerhalb der EU.

■ AL-KO

Einzelfirma nun als Geschäftsfeld

Die AL-KO Entsorgungs-Geräte- und Systeme GmbH wird ab sofort als eigenständiges Geschäftsfeld innerhalb der AL-KO Therm GmbH, Jettingen-Scheppach, geführt. Das neue Geschäftsfeld „Absaugtechnik“ wird künftig neben den bestehenden Geschäftsfeldern „Lüftungstechnik“ und „Wärmetechnik“ agieren.

Durch den Umzug der einstigen AL-KO Entsorgungs-Geräte und -Systeme GmbH von Kötz nach Jettingen-Scheppach und die Eingliederung als Geschäftsfeld, wurden die Funktionen Verwaltung und Vertrieb sowie die bereits seit Beginn in Jettingen-Scheppach ansässige Produktion

■ Bäderwelt

Thyssen verkauft alle Anteile an Bauhaus

Ungeachtet der ursprünglich fest zugesagten mehrjährigen Schonzeit für das Bäderweltprojekt, hat die Düsseldorfer Thyssen-Handelsunion AG mit Wirkung vom 1. Oktober 1997 ihren 50prozentigen Anteil an die Bauhaus AG mit



tion der deutschen Sanitärindustrie ist das Eisen momentan scheinbar zu heiß. Von IBE-Geschäftsführer Rainer Hinkes war auf Anfrage der Redaktion zumindest keine offizielle Stellungnahme im Namen der dort vertretenen Mitglieder zu erhalten. Das Sanitär- und Heizungs-Großhandelsunternehmen Thyssen-Schulte als bisheriger Materiallieferant hat jedenfalls schon mal angekündigt, mit Ausnahme der laufenden Altaufträge die Belieferung der Bäderwelt im Sinne der Vertriebswegsorientierung einzustellen. Bäderwelt-Geschäftsführer Peter Berghoff stört das nach eigenen Aussagen wenig. Wie er den deutschen Sanitär- und Heizungs-Großhandel kennt, ist er fest davon überzeugt, von anderen Häusern beliefert zu werden. Abgesehen davon, will man in Zukunft verstärkt versuchen, Waren direkt von Markenherstellern der deutschen Sanitärindustrie zu beziehen. Auch wenn sich das in der Vergangenheit als schwierig erwiesen habe, könne die derzeitige Wirtschaftslage dieses Vorhaben begünstigen. Außerdem bestätigte Berghoff die in SBZ 19/97 von Thyssen wider besseren Wissens heftig demen-

tierte Meldung, daß die Bäderwelt über weitere Standorte in konkreten Verhandlungen stehe. Alles in allem will die Bauhaustochter nach der momentanen Umbruchphase ab Januar '98 mit neuem Wind verstärkt im deutschen Bad-Einzelhandel mitmischen. Fragt sich nur, warum sich Thyssen aus so vielversprechenden Aktivitäten zurückzieht. Pauschal gibt der Konzern die künftige Konzentration auf strategisch bedeutsame Kerngeschäftsfelder als Grund an. Brancheninsider sprechen dagegen von einem Zwangsverkauf mangels Ertrag. Denn das letzte Jahr sei mit drastischen Gewinneinbrüchen von 227 Millionen auf 1,2 Millionen DM vor Steuern eines der schwierigsten in der Geschichte der Handelsunion gewesen. Und während Thyssen-Schulte in einem Rundschreiben an die Fachkunden noch versucht, die traditionelle Sorge um das Handwerkwohl für die Konzernentscheidung in den Vordergrund zu stellen, ist der Thyssen-Großhandel wohl selbst schon Gegenstand des nächsten Verkaufsgesprächs. Denn wie aus gewöhnlich gut unterrichteten Kreisen zu hören war, soll Thyssen über den Verkauf dieser Sparte derzeit mit dem englischen Haustechnikhändler Wolseley (8 Milliarden DM Umsatz) in Droitwich verhandeln.

Sitz im schweizerischen Zug veräußert. Während bisher beide Firmen zu gleichen Teilen an dem im Einzelhandel mit Komplettbädern tätigen Unternehmen beteiligt waren, hält Bauhaus jetzt alle Anteile. Die Bäderwelt ist somit eine 100prozentige Baumarkt-Tochter. Vor diesem Hintergrund ist besonders interessant, wie sich die mit Marketingunterstützung, Ausstellungenskonzepten und anderen Dienstleistungen bei der Bäderwelt engagierten deutschen Sanitärhersteller weiterhin verhalten werden. Der Industrievereinigung Badeinrichtungen als Interessenvertre-

zusammengelegt. Neu errichtete Büroräume in der Nähe der Fertigungsanlagen ermöglichen eine direkte Kommunikation der 30 Mitarbeiter. Leiter dieses neuen Geschäftsfeldes ist Ludwig Wieland. Unterstützt wird er durch Franz Kammerer.

■ Kaldewei

Wannenfuß testen und Reise gewinnen

Interessierte Handwerker können jetzt den Kaldewei Badewannenfuß „Allround“ kostenlos testen. Dabei gilt es nicht allein, neue Zeitrekorde zu brechen: Auf der ISH schafften die Besten die Montage des Fußes immerhin in unter sechzig Se-

kunden. Auch die anderen Eigenschaften des neuen Wannenfußes können die Empfänger auf Herz und Nieren prüfen. Begleitet wird die Testaktion von einem „sportlichen“ Quiz: Zu gewinnen gibt es fünf Reisen zur Fußball-WM nach Frankreich, zehn Reisen zum DFB-Pokal-



Die Allround-Wannenfüße gibt's jetzt kostenlos zum testen

spiel 1998 nach Berlin und 50 Kaldewei-Telefonkarten in limitierter Auflage. Diese Preise werden unter allen Teilnehmern verlost. Weitere Infos gibt es unter Fax (0 23 82) 78 52 55.

■ **NO_x** **Grenzwerte nur für Neuanlagen**

„Die Verpflichtung zur Errichtung NO_x-begrenzter Anlagen bis 120 kW greift nur für Einrichtungen, die in Gebäuden in Betrieb genommen werden, deren Baugenehmigung nach dem 1. Januar 1998 erteilt wird.“ Diese Aussage des BDH (Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie) zur neuen NO_x-Grenzwertregelung stiftete in der Branche einige Verwirrung. Demnach wäre es möglich, auch nach dem 1. Januar 1998 beim Gerätetausch Wärmeerzeuger einzusetzen, welche die NO_x-Grenzwerte überschreiten. Die Wärmeerzeuger, die vor diesem Stichtag das Herstellerwerk verlassen haben, gelten als „in Verkehr gebracht“ und müßten somit nicht den neuen Anforderungen genügen, heißt es im Schreiben des BDH weiter. Das Bundesministerium für Umweltschutz, Naturschutz und Reaktorsicherheit stellt hierzu aber fest, daß die NO_x-Grenzwertregelung, die in § 7 Absatz 2 der BImSchV festgelegt wird, grundsätzlich auch bei Austausch von Feuerstätten in bestehenden Anlagen eingehalten werden muß. Dieses muß der Hersteller der Feuerstätte beim

Anlagenbetreiber mit einer Herstellerbescheinigung bestätigen. Wärmeerzeuger, die die Grenzwerte nicht erfüllen, aber vor dem 1. Januar 1998 das Herstellerwerk verlassen haben, dürfen also nach diesem Stichtag auch bei Geräteaustausch nicht mehr eingebaut werden.

■ **Meibes** **Firmengruppe umstrukturiert**

Die sieben Meibes-Werke bzw. -Niederlassungen in Deutschland, Österreich, Polen und Tschechien, die Logotherm Haustechnik GmbH in Leipzig, die Firma ght WärmeCentrum GmbH in Isernhagen und Magdeburg sowie das Contracting-Unternehmen ARGE Wobau GmbH in Halle erhielten als gemeinsames Dach die Meibes Holding GmbH in Altwarmbüchen bei Hannover. Dort ist



Auf Erfolgskurs: Helmut und Alfred Meibes

fortan auch die Forschung und Entwicklung der Verbundunternehmen angesiedelt.

Die Gruppe erzielt einen Jahresumsatz von mehr als 80 Millionen DM. Die Führung der Holding liegt in den Händen der Firmengründer Helmut und Alfred Meibes sowie von Siegfried Kasten. Neue Geschäftsführer der Meibes GmbH, Burgwedel, sind seit Oktober 1997 Bernd Krüger und Holger Meibes.

■ Triton Badausstellungen werden erneuert

Die neue Badausstellung der Frankfurter Triton Belco Niederlassung ist der Auftakt zur Ausstellungsoffensive der Tritonessen. Auf 600 m² findet sich hier ein für Triton-Verhältnisse ungewohnt breitgefächertes Produktprogramm das auch angrenzende Sortimente wie Fliesen und Badbeleuchtung umfaßt. Die Wiedereröffnung der Frankfurter „Pinguin-Badausstellung“ ist für Triton-Belco zugleich Auftakt für eine Serie großzügiger Neu- und Umgestaltungen weiterer „Pinguin-Ausstellungen“ mit denen das Unterneh-

sammlung“ konnte Dieter Kerth alle 17 Mitglieder begrüßen. Der Verbandsvorsitzende wertete dies als Bestätigung für das uneingeschränkte Engagement der angeschlossenen Firmen. Breiten Raum nahm die Sanitär-Gemeinschaftswerbung ein, zu deren „treibenden Kräften“ die IBE gehöre. Vorstandsmitglied Wolfgang Göck, zugleich Vorsitzender des VDS-Werbeausschusses, teilte mit, daß während der VDS-Mitgliederversammlung am 2. Dezember ein Konzept vorgestellt werden soll. Man gehe von einem Gesamtbudget von rund 5 Millionen DM für 1998 aus. Dazu steuert der IBE-Kreis auf der Basis des einstimmigen Frankfurter Vo-



Hat bereits Tradition: Das Schlachtfest bei Wiedemann

der nun auf den 30. 9. bis 3. 10. 1998 terminierten „SHK-Leipzig“. Die Zukunft müsse zeigen, ob dies sinnvoll und für die ausstellenden Unternehmen „vertretbar“ sei. Man wolle sich konsequent darum bemühen, die notwendigen Verbesserungen aktiv mitzugestalten. Gerade in dem Zusammenhang spiele die offene Kommunikation mit den Marktpartnern eine wichtige Rolle. Die schriftliche Aussage des ZVSHK, als seine Ansprechpartner künftig nur VDS-Mitglieder zu betrachten, stärkt der IBE „den Rücken“, betonte Kerth. Im übrigen schalte ein vernünftiger Dialog „jeglichen Konfrontationskurs“ aus. Deshalb strebe man auch u. a. eine möglichst gemeinsame Linie mit dem DSI an.

aus großes Interesse.

Als Ehrengast konnte Dr. Günter Dangela, geschäftsführender Gesellschafter der Wiedemann KG, Ministerpräsident Gerhard Schröder begrüßen. In seiner Rede wies Ministerpräsident Schröder auf die Bedeutung des Handwerks für den Standort Deutschland hin und informierte die Gäste über die Möglichkeiten des Fachhandwerks, sich an den Aktivitäten der EXPO 2000 zu beteiligen. Ebenfalls im Rahmen der Veranstaltung fand eine Scheckübergabe in Höhe von 10 000 DM an die Rollstuhl-Sportgemeinschaft Hannover '94 e.V. statt. Die Wiedemann KG unterstützt diese Gemeinschaft seit ca. einem Jahr.



Triton Belco will seine Ausstellung, wie hier in Frankfurt, großzügig umgestalten

men an 20 von insgesamt 60 Standorten in Deutschland präsent ist. Planung, Beratung und Installation werden dabei in Zusammenarbeit mit ortsansässigen IBH-Gesellschaften realisiert.

■ IBE Industrieverband als Ansprechpartner akzeptiert

Im Juni des Jahres gegründet, nimmt der Industrieverband Badeinrichtung langsam Fahrt auf. Dies war auch auf der Mitgliederversammlung zu spüren. Bei der Mitte Oktober in Frankfurt durchgeführten „Vollver-

tums 2 Millionen DM bei. Ungeachtet dessen sei man nach wie vor für ein Finanzierungsmodell nach dem „holländischen Vorbild“. Ein solches, „ehrlieh praktiziertes Umlageverfahren“ bringe weit über 20 Millionen DM in die Kassen und garantiere damit eine erheblich größere Durchschlagskraft für die kooperative Badoffensive bei den Verbrauchern.

„Nicht optimal gelöst“ ist nach Auffassung der Industrievereinigung die neue Konzeption der Branchen-Regionalmessen mit

■ Hausmesse Schröder „schlachtete“ bei Wiedemann

Rund 1500 Gäste aus dem Fachhandwerk der Sanitär- und Heizungsbranche sowie Planer und Architekten aus der Region besuchten am 8. November 1997 das traditionelle Schlachtfest der Wiedemann KG. Auf 55 Informationsständen präsentierten Hersteller ihre Neuheiten und führten intensive Fachgespräche mit dem Handwerk. Die neuen Ausstellungsbereiche „Medizintechnik & Pflege“ und „Hotelbad“ sowie die geöffnete Fachausstellung „Bad + Heizung“ fanden bei den Besuchern über-

■ Ohr ab Ärger mit dem Installateur

Schotte George Munro (24) aus Morayshire geriet mit einem Installateur in einen heftigen Streit, Prügelei. Da biß Munro zu, knabberte dem Rivalen ein Ohr ab. Er legte es in seine Tiefkühltruhe: „Ich wollte es ihm später wiedergeben“. Das besorgte die Polizei. Die Identifizierung war leicht – im Ohrläppchen steckte noch der goldene Ohrring des Opfers.

■ **Burg** **Neue Ausstellung**

Die Firma Burg aus dem sauerländischen Bad Fredeburg hat ihre Ausstellung modernisiert. Die Grundfläche der Ausstellung wurde daher auf 300 m² erweitert, so daß dem Besucher 30 Möbelgruppen präsentiert werden können.



300 m² Badmöbel: Die neue Burg-Ausstellung

Mit der Eröffnung der neuen Produktpräsentation wird gleichzeitig das neue Schulungszentrum eingeweiht. Hier werden zahlreiche Groß- und Einzelhandelsseminare durchgeführt.

■ **Kampagne** **Klospülung nicht für** **Kondom-Entsorgung**

In ganzseitigen Zeitungsanzeigen und auf 250 Kopenhagener Plakatsäulen sind derzeit gebrauchte Kondome zu sehen. Die Behörden klären so die Bevölkerung über den richtigen Gebrauch ihrer Toiletten auf. Geändert werden soll damit der sprunghafte angestiegene Mißbrauch des heimischen WC als Abfalleimer für benutzte Kondome.

Im Anzeigentext werden die 1,4 Millionen Kopenhagener zunächst gelobt, weil sie praktisch ausnahmslos die Funktionsweise einer „benutzerfreundlichen dänischen Toilette“ mit Sitz, Spülung und Brett verstanden hätten und beherrschten. Im Text heißt es weiter: „Aber auch die Tüchtigsten unter uns verwechseln manchmal Toilette und

Mülleimer. Besonders, wenn die Uhr Sex schlägt.“

Nach Angaben der Kopenhagener Bürgermeisterin Bente Frost müssen die Arbeiter in den Klärwerken derzeit pro Jahr 800 Tonnen des hochgradig unappetitlichen Abfalls manuell entfernen, der die Filter verstopft. Hinzu kommt noch einmal dieselbe Menge nicht weniger unange-

nehmer Abfälle mit Slipeinlagen, Monatsbinden und Tampons und ähnlichem.

■ **BHKW** **Rangliste nach** **Ländern**

Die meisten Blockheizkraftwerke wurden 1996 in den westdeutschen Bundesländern betrieben. Spitzenreiter war Baden-Württemberg mit 474 gegenüber 1994 mit 342 Anlagen. Auf dem zweiten Rang lag Nordrhein-Westfalen. Dort erzeugten 468 (258 in 1994) Blockheizkraftwerke mit Verbrennungsmotoren Strom und Wärme gleichzeitig aus Gas und Öl.

Im vorderen Bereich der „Hitliste 1996“ lagen auch Bayern mit 387 (278) und Niedersachsen mit 258 (181) Blockheizkraftwerken. In Sachsen setzten Stromversorger, Kommunen, In-

dustrie und private Betreiber 58 (31) Anlagen ein. Das reichte zum Spitzenplatz unter den ostdeutschen Ländern. Schlußlichter bildeten Mecklenburg-Vorpommern mit 20 (13) und das Saarland mit 13 (17) Blockheizkraftwerken. In ganz Deutschland wurden 2197 (1577) Anlagen betrieben.

■ **Enke** **Jetzt mit Waren-** **zeichenschutz**

Enke Bautenschutzzeugnisse werden für unterschiedliche Anwendungsbereiche mit über 70-jährigem Produktions-Know-how am Standort Düsseldorf hergestellt. Wie das Unternehmen jetzt mitteilt, sind seit August/September '97 die Produkte Enkolit, Enkryl, Enkopur und Enke-Betoncoat durch Eintragung beim Deutschen Patentamt, München, mit Warenzeichen geschützt. Mit dieser Maßnahme sorgt der Düsseldorfer Bautenschutzspezialist für eine klar definierte Aussage im Hinblick auf Produktidentität, Qualitäts- und Herkunftsnachweis zum Schutz seiner Kunden.

■ **Stiebel Eltron** **Drei Millionen Geräte** **in 30 Jahren**

Seit der erste Wärmespeicher im Herbst 1967 in Holzminden vom Band lief, stiegen die Produktionszahlen in schwindelerregende Höhen. Nur mit zusätzlichen Arbeitskräften – sogenannten Hausfrauen-Schichten – war



es Ende der 60er, Anfang der 70er Jahre möglich, die Nachfrage nach „Nachtspeicheröfen“ halbwegs zu befriedigen. Insgesamt wurden bis heute über drei Millionen Geräte verkauft. Hintereinander gereiht ergibt sich daraus eine Wärmespeicher-Schlange von über 3000 km Länge – was beispielsweise der Strecke Hamburg – Athen entspricht.

■ **Ungefährlich** **Heizkostenverteiler-** **flüssigkeit**

Mit der Frage möglicher Gesundheitsgefährdung durch die Nutzung von Heizkostenverteiltern nach dem Verdunstungsprinzip hat sich der Petitionsausschuß des Bundestages befaßt. In der Begründung seiner Beschlußempfehlung ging das Gremium davon aus – und folgte damit der Bewertung des Bundesgesundheitsamtes –, „daß auch die ständige Inhalation der Heizkostenverteilerflüssigkeit bei durchschnittlich empfindlichen Personen nicht zu Gesundheitsschäden führt“. Aufgrund in der Vergangenheit durchgeführter Änderungen der einschlägigen DIN-Norm – heute europaweit harmonisierte Norm EN 835 – und der darin aufgeführten Kriterien zum Gesundheitsschutz sowie der Nachweispflicht der Hersteller sei eine technische Verbesserung der verwendeten Systeme bewirkt worden. Dies habe dazu geführt, daß mögliche gesundheitliche Gefährdungen minimiert worden seien. Insoweit erscheint nach Auffassung des Ausschusses ein Verbot eines bestimmten Systems von Heizkostenverteiltern – wie den Verdunstungsröhrchen – nicht angemessen. Dieser Auffassung schließt sich die Bundesregierung an, bekräftigte Staatssekretär Dr. Lorenz Schomerus.