

■ Techem

Enzelmüller wird Vorstandsvorsitzender

Horst Enzelmüller (60), zuletzt Vorsitzender der Geschäftsführung der Colt Telecom GmbH in Frankfurt, wird mit Wirkung zum 1. Januar 2003 neuer Vorstandsvorsitzender bei Techem Eschborn. Er tritt damit die Nachfolge von Dieter S. Dannheimer an, der im August 2002 aus dem Techem-Konzern



ausgeschieden ist. Neben Enzelmüller gehören weiterhin Rainer Schamoni und Walter Schmidt dem Techem Vorstand an.

■ Hewi

Brosch ist Vertriebsleiter

Eckhard Brosch (36) ist seit dem 6. November 2002 Vertriebsleiter für Zentraleuropa bei Hewi.



In dieser neuen Position verantwortet er den Vertrieb für die Länder Deutschland, Österreich, Schweiz und Benelux. Brosch berichtet direkt an den Bereichsleiter Marketing/Vertrieb Thomas Wenzel. Die beiden Vertriebsleiter Thomas Hainer und Frank Lange sind zum gleichen Zeitpunkt aus dem Unternehmen ausgeschieden.



■ FGK

Prof. Pfeiffenberger ist neuer Vorsitzender

Anlässlich der Jahreshauptversammlung 2002 in Dresden wählte der Vorstand des Fachinstitutes Gebäude-Klima e. V. (FGK) Prof. Ulrich Pfeiffenberger zum neuen Vorsitzenden. Er folgt damit Prof. Fritz Steimle, der nach 27jähriger Tätigkeit als Vorsitzender zum Ehrenvorsitzenden auf Lebenszeit gewählt wurde. Prof. Pfeiffenberger ist Geschäftsführender Gesellschafter der Ingenieurgesellschaft Pfeiffenberger in Frankfurt und Professor für „Integrierte Gebäudetechnik und Projektierung gebäudetechnischer Anlagen“ an der Fachhochschule in Gießen-Friedberg.

■ ABB

Wechsel im Aufsichtsrat und Vorstand

Der Aufsichtsrat der ABB Gebäudetechnik AG hat auf seiner Sitzung vom 20. November 2002 Dr. Joachim Schneider zum neuen Vorsitzenden gewählt. Er folgt damit Dr. Rolf Karg, der die ABB-Gruppe verläßt, um sich außerhalb des Konzerns neuen Aufgaben zu widmen. Gleichzeitig wurde Christoph Slabik, im Vorstand der ABB Gebäudetechnik AG bisher zuständig für die Regionen Nord und West sowie für Personal, zum neuen Vorstandsvorsitzenden berufen. Gemeinsam mit Frank Berger soll er die Geschicke des Unternehmens leiten.

Thomas Bruder, der seit 1999 im Vorstand der ABB Gebäudetechnik AG und seit Oktober 2000 Vorstandsvorsitzender ist, scheidet zum 1. Januar 2003 aus der Gesellschaft aus.

■ Mora

Wiedervereinigung nach 75 Jahren

Die schwedischen Sanitärarmaturen Hersteller Mora Armatur AB und FM Mattsson AB schließen sich nach 75 Jahren Trennung wieder zusammen.

Das Unternehmen FM Mattsson wurde 1876 gegründet. 1927 löste sich ein Sohn des Inhabers aus dem väterlichen Betrieb und gründete das Konkurrenzunternehmen Mora Armatur. Heute gehören die beiden Firmen, mit Sitz in Mora Schweden, zu den führenden Herstellern von Sanitärarmaturen für Bäder und Küchen in Skandinavien. Mit dem Zusammenschluß beider Firmen will der neue Konzern eine Stärke erreichen, die eine gemeinsame erfolgreiche Expansion im internationalen Markt ermöglicht. Außerdem will er mit ca. 600 Mitarbeitern und einer Präsenz in über 20 Ländern sowie einem Umsatz von ca. 80 Millionen Euro einer der führenden Hersteller von Sanitärarmaturen in Europa werden. Die beiden Marken Mora Armatur und FM Mattsson sollen weiterhin bestehen bleiben, wobei die Produktion und Produktversorgung jedoch zusammengelegt werden soll.

■ Armacell

Pfützenreuter wird Geschäftsbereichsleiter

Thomas Pfützenreuter (42) wird neuer Geschäftsbereichsleiter Europa Nord bei Armacell. Er übernimmt die Nachfolge von Wolfgang Gries, der sich bis zu seinem Ausscheiden aus dem Unternehmen im Sommer 2004 auf übergeordnete Projekte innerhalb des Armacell-Konzerns konzentriert. Pfützenreuter wird nach der Einarbeitungsphase als Geschäftsbereichsleiter für die Märkte Deutschland, Benelux, Skandinavien und das Baltikum verantwortlich sein.

■ Spirotech

Neue Stabsstelle besetzt

Mit Thomas Grachel (35) hat Spirotech, Hersteller der Spirovent Luft- und Schlammabscheider, seit dem 15. Oktober 2002 die neu geschaffene Stabsstelle Vertriebsupport und Kundenbetreuung besetzt. Grachel kommt aus dem Bereich Marketing. In seiner neuen Tätigkeit sieht er sich als kundenorientiertes Bindeglied zwischen dem Markt und den entsprechenden Bereichen des Unternehmens.





**Macher.
Mittel.
Möglichkeiten.**

Der Ran-an-den-Verbraucher-Wettbewerb
ist ein Dienstleistung/Service/Consulting/Trade-Fair (VDS)
Zentrale übernahm durch die VDS (VDS) und die VDS

■ **Wettbewerb** **Ran an den Verbraucher!**

In SBZ 22 bzw. bav 4/2002 wurde der „Ran-an-den-Verbraucher“-Wettbewerb rund um das Mikromarketing-Paket der Branchen-

kampagne „Neues Bad – Neuer Lebensraum“ gestartet. Gesucht und prämiert werden die besten/originellsten Aktionen bzw. Ideen. Schon die Hauptgewinne der in zwei Kategorien aufgeteilten Initiative bieten die nötige Mitmach-Attraktivität: In jeder Gruppe gibt's für den/die Sieger eine Aktionsförderung im Wert von jeweils 5000 Euro.

Initiatoren des Praxis-Wettbewerbs sind die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS), der Zentralverband Sanitär, Heizung, Klima (ZVSHK) sowie SBZ/bav. Die drei Veranstalter rechnen bis Ende Januar 2003 mit einem vielfältigen Konzept- und Ideen-Feuerwerk. Denn der Anreiz einer Teilnahme besteht nicht nur darin, wertvolle Preise zu gewinnen. Es geht auch um die Herausforderung, eigene Konzepte zu entwickeln, zu formulieren und umzusetzen, diese dann bei einer kompetenten Jury auf den Prüfstand zu stellen und von den besten Lösungen zu lernen. So betrachtet gibt es bei diesem Wettbewerb nur Gewinner. Nutzen Sie diese Chance, und machen Sie mit!

Alle weiteren Infos zum „Ran-an-den-Verbraucher“-Wettbewerb gibt es in der SBZ 22/2002, im Internet unter www.sbz-online.de oder von der VDS, www.sanitaerwirtschaft.de, Telefax (02 28) 92 39 99 33.

Jahreswechsel. Die Schwäche habe jedoch nicht zu weiteren technisch bedingten Verkäufen geführt, sondern das niedrige Niveau wäre offenbar dazu genutzt worden offene Verkaufspositionen glattzustellen. Ein Indiz dafür sei die zeitweise Verringerung des Terminaufpreises, die auf Glattstellungen von Termingeschäften schließen ließe.

■ **Wilo** **Förderpreis für junge Handwerker**

Mit der Verleihung des diesjährigen Förderpreises an die besten Absolventen des Praktischen Leistungswettbewerbs im Fachverband SHK-Nordrhein-Westfalen setzt Wilo die Förderung des Branchen-Nachwuch-



Übergabe des Wilo-Förderpreises (v. l.): Rudolf Peters (LIM Fachverband NRW), Dirk Reit, Udo Kunz (Leiter Verkauf/Marketing, Wilo AG), Thomas Schroers, Oliver Belz und Frank Kaiser (Wilo AG)

ses fort. Der Preis ist mit einer Gesamt-Geldprämie in Höhe von 3000 Euro versehen und wurde in diesem Jahr an Dirk Relt aus Rosendahl, Thomas Schroers aus Nettetal und Oliver Belz aus Bad Berleburg verliehen.

■ Jaga Unternehmenssitz in Deutschland

Am 22. Oktober 2002 eröffnete Heizkörper-Hersteller Jaga in Düsseldorf sein erstes Produkt-Präsentations-Zentrum (PPC) in Deutschland. Neben der Geschäftsleitung und dem internationalen Vertriebsteam begleiteten rund 30 Geschäftspartner und Journalisten die Veranstaltung. Seit der Gründung im Jahr 1962 ist das Unternehmen nach eigenen Angaben ständig gewachsen. Jahr für Jahr werden 350 000 m Heizkörper aus Kupfer-Aluminium, 100 000 Design-Heizkörper und 10 000 m Spezialverkleidungen sowie große Stückzahlen Lufterhitzer produziert.



Das Produkt-Präsentations-Zentrum von Jaga in Düsseldorf

In Europa entfallen 75 % der Produktion von Heizkörpern aus Kupfer-Aluminium auf Jaga. Die Niederlassungen in Belgien, Frankreich, den Niederlanden, England und Deutschland erstrecken ihre Betriebstätigkeiten über ganz Europa. Darüber hinaus exportiert Jaga nach Australien, Amerika, China und Japan. Das PPC-Düsseldorf dient als Vertriebsniederlassung für den

Bereich Nordrhein-Westfalen und gleichzeitig als Unternehmenssitz von Jaga in Deutschland.

■ BSi Zusammenschluß der Solarverbände

Am 13. November 2002 haben sich der Bundesverband Solarenergie (BSE) und der Deutsche Fachverband Solarenergie (DFS) in Berlin zusammengeschlossen. Der neu entstandene Bundesverband Solarindustrie (BSi) vereint 102 Hersteller und Großhändler von Solaranlagen und Komponenten. Durch die Fusion will die Solarindustrie ihre Interessen kraftvoller vertreten und sich für die Fortsetzung der Solarpolitik einsetzen. Das Ziel des Verbandes ist es, den Standort Deutschland für die Solarproduktion weiter auszubauen und die Solarenergie zum wichtigen Standbein der Energieversorgung in Deutschland und international zu machen. Als Vorsitzender des Vor-

stands wurde bei der Gründungsversammlung in Berlin Olaf Fleck gewählt, der bereits beim DFS den Vorsitz innehatte. Weitere Vorstandsmitglieder sind Georg Salvamoser, Andreas

Pawlik, Herbert Bechem und Gerhard Stamm. Als Geschäftsführer für den BSi wurde Gerhard Stryi-Hipp gewonnen, der bereits die Geschäfte des DFS führte. Die Geschäftsstellen des DFS in Freiburg und des BSE in München werden geschlossen.



Als zusätzliche Serviceleistung vom Gentner Verlag Stuttgart erhalten unsere Abonnenten mit dieser Ausgabe wieder den großformatigen SBZ-Jahresplaner 2003. Wenn Sie Abonnent sind und dieser SBZ trotzdem kein Planer beiliegt, wenden Sie sich bitte an unsere Service-Abteilung unter Telefon (07 11) 6 36 72-9 28 oder senden Sie uns ein Fax auf (07 11) 63 67 27 11

■ Internetplattform Solarscharlatane

Mit Hilfe des Erfahrungsschatzes der Mitglieder der deutschen Gesellschaft für Sonnenenergie (DGS) soll im Internet unter www.solarscharlatane.de eine Plattform geschaffen werden, welche unseriöse Anbieter bzw. deren Geschäftsgebaren auf dem Solarmarkt publik macht. Betreut wird die Seite vom gemeinnützigen Solarenergie Informations- und Demonstrationszentrum (Solid) in Fürth. Ansprechpartner ist Matthias Hüttmann, Telefon (09 11) 79 20 35, Telefax (09 11) 79 24 12, E-Mail: huettmann@solid.de. Gerade in dem wachsenden Markt könne laut Matthias Hüttmann ein solches Netzwerk helfen, schnell Informationen weiterzugeben, die durchaus lokal vorhanden sind. Hüttmann ist für jede Mitarbeit dankbar.

■ Grohe Marketing-Aktion

Unter dem Motto „Badesaison im Winter“ startet Grohe eine Verkaufsförderungsaktion. Ziel dieser Aktion ist es, das Sanitärfachhandwerk bei der Kundenansprache zu unterstützen. Vom Dekostoff über Poster bis

hin zur Lichterkette liefert das Unternehmen ein komplettes Dekorations-Paket, um das Duschsystem „Freehandler“ und den „Grotherm 3000“-Thermo-



staten winterlich in Szene zu setzen. Der Blickfang im Schaufenster oder in der Ausstellung soll einladen, die Saison im „heimischen Erlebnisbad“ zu eröffnen.

■ **SSH Innung München** **Einweihung neuer Räumlichkeiten**

Die Innung Spengler, Sanitär- und Heizungstechnik München hat in diesem Jahr sämtliche An- und Umbaumaßnahmen abgeschlossen. Aus diesem Anlaß fand am 22. Oktober 2002 die offizielle Einweihungsfeier der neuen Räumlichkeiten statt, zu der rund 150 Ehrengäste kamen. Nach der Begrüßung durch Geschäftsführer Thomas Rothmeir und Obermeister Peter Mönner überbrachten verschiedene Gastredner die Grußworte ihrer jeweiligen Organisationen. Die feierliche Weihe der neuen Räumlichkeiten nahmen der katholische Pfarrer Wendelin Lechner und sein evangelischer Kollege Pfarrer Friedhelm Krockner vor. Im Anschluß an den offiziellen Teil konnten die Besucher das Haus besichtigen. Großes Interesse herrschte an der neuen Solarthermie-Demonstrationsanlage, an der sich Innungsbetriebe in Schulungen Kenntnisse über die Solartechnik aneignen können.

■ **DVGW/BGW** **GAT 2002 in Köln**

Rund 1500 Gasfachleute aus der gesamten Bundesrepublik konnten der DVGW und der BGW vom 12. bis zum 13. November auf der Gasfachlichen Aussprachetagung in Köln begrüßen. Wie schon im Vorjahr wurde der Kongreß mit einer begleitenden Fachausstellung durchgeführt. 125 Aussteller informierten auf

einer Fläche von rund 3000 m² über Produktneuheiten. Themenschwerpunkte der Tagung waren die Strukturänderungen und die veränderte Wettbewerbssituation der Gasversorgungsunternehmen, die sich aus der europäischen Liberalisierung des Gasmarktes ergeben. Ferner standen die Möglichkeiten des Kleingasverbrauchs bei Erdgasfahrzeugen und in der Gebäudetechnik zur Diskussion.

■ **Messe Frankfurt** **Klimatechnik auf der ISH 2003**

Nach einer Mitteilung der Messe Frankfurt verläuft die Wiedereingliederung der Klima- und Lüftungstechnik in die ISH erfolgreich. Bereits vier Monate vor Beginn der Leitmesse sollen sich über 180 Aussteller angemeldet haben. In den Hallen 5.1 und 6.2 stehen der Klima- und Lüftungstechnik unter dem Mesenamen Aircontec bisher insgesamt 17000 m² Bruttoausstellungsfläche zur Verfügung.

■ **IKK Nürnberg** **Erwartungen erfüllt**

Nach dreitägiger Dauer ging am 18. Oktober 2002 die 23. Internationale Fachmesse Kälte, Klima und Lüftung (IKK) in Nürnberg zu Ende. Mit 23 444 registrierten Besuchern wurde nach Aussage der Veranstalter ein Ergebnis erreicht, das 15 % über dem der Vorveranstaltung im



Wollen die Schwierigkeiten der Zukunft als Chance verstanden wissen: (v. l.) DVGW-Präsident Helmut Haumann, DVGW-Hauptgeschäftsführer Dr. Walter Thielen und Dr. Werner Hauenherm, Vorsitzender des Normenausschusses Gas



Jahr 2001 lag. Die Ausstellerzahl von 798 blieb weitestgehend stabil (2001: 804). Der Anteil internationaler Aussteller lag bei 62 %. Die größte internationale Beteiligung auf Ausstellerseite stellte Italien mit 145 Unternehmen. Ein multinationales Bild bot sich bei den Besuchern. Über 90 Nationen trafen sich zum Branchenereignis in Nürnberg und machten damit 45 % der Gesamtbesucherzahl aus.

ISH North America Erfolgreiche Premiere

Am 2. November ging die Premiere der ISH North America 2002 in Toronto zu Ende. Nach Angaben des Messeveranstalters, der Messe Frankfurt, Inc., wurden während der dreitägigen Veranstaltung insgesamt 10 735 Besucher registriert. 475 Firmen präsentierten ihre neuesten Produkte und Dienstleistungen auf einer Bruttoausstellungsfläche von 30 000 m². Rund 23 % aller Aussteller waren Firmen aus Kanada. Firmen aus den USA machten fast 72 % aus, während 5 % der Aussteller von außerhalb Nordamerikas stammten.

Baukonjunktur Weniger Baugenehmigungen

Nach einer Mitteilung des Statistischen Bundesamtes wurde im Zeitraum von Januar bis September 2002 in Deutschland der Bau von 203 900 Wohnungen genehmigt. Das waren 9,8 % oder 22 200 Baugenehmigungen weniger als im entsprechenden

Vorjahreszeitraum. Von Januar bis September 2002 wurden in Wohngebäuden 179 600 Neubauwohnungen und 20 000 Wohnungen durch Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden (z. B. Ausbau von Dachgeschossen) genehmigt. Deutlich weniger Baugenehmigungen gab es für Wohnungen in Mehrfamilienhäusern (-18,0 %). Ebenfalls geringer war die Zahl der Genehmigungen von Neubauwohnungen in Zweifamilienhäusern (-7,1 %) und in Einfamilienhäusern (-5,7 %). Der umbaute Raum der genehmigten neuen Nichtwohngebäude ging gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 167,6 Millionen m³ auf 143,1 Millionen m³ zurück (-14,6 %). Dieser Rückgang spiegelt sich insbesondere bei den nichtöffentlichen Bauherren (-16,1 %) wider; bei den öffentlichen Bauherren wurde das Ergebnis des Vorjahreszeitraums leicht überschritten (+0,4 %).

BHKS SHK-Branche in der Rezession

Angesichts der negativen konjunkturellen Entwicklung in der Bauwirtschaft verharrt auch die SHK-Branche nach einer Mitteilung des Bundesindustrieverbandes Heizungs-, Klima-, Sanitärtechnik/Technische Gebäudesysteme e. V. (BHKS), weiterhin in der Rezession. Nach einem leichten Plus von 1,3 % im Jahr 2000 schlossen die Unternehmen das Jahr 2001 mit einer negativen Tendenz der Branchenumsätze ab (-0,8 %). Die Hersteller im Bereich der Hei-

Fliz Veranstaltungen 2003

Die Meistervereinigung zur beruflichen Weiterbildung im Flaschner-, Installateur- und Zentralheizungsbauer-Handwerk (Fliz) hat für das Winterhalbjahr 2003 wieder eine Reihe von Fortbildungsveranstaltungen zusammengestellt. Es werden folgende Vorträge und Seminare sowie Studien- und Besichtigungsfahrten angeboten.

Veranstaltungen:

9. 1. 2003

Neue Heizwertgeräte, Brennwertkessel bis 280 kW
Firma Vaillant, Leinfelden-Echterdingen
Beginn: 18 Uhr

23. 1. 2003

Besichtigung des Kraftwerks Münster mit Restmüll-Heizkraftwerk
NWS, Stuttgart
Beginn: 15 Uhr

6. 2. 2003

Fliz-Stammtisch mit Besichtigung des BTZ und der Werkstätten
BTZ, Stuttgart-Weilimdorf
Beginn: 18 Uhr

13. 2. 2003

Robert-Mayer-Schule
Beginn: 19 Uhr
Verlustarme Wärmespeicherung verschiedener Wärmeerzeuger
Firma Optima, Untermaßfeld

13. 3. 2003

Robert-Mayer-Schule
Beginn: 19 Uhr
Innovation und aktuelle Praxis, Metaldach und Umwelt
Firma Rheinzink, Ulm

Vortragsräume:

Robert-Mayer-Schule, Weimarstraße 26, 70176 Stuttgart

zungs- und Sanitärindustrie mußten 2001 im Vergleich zum Vorjahr einen leichten Rückgang der Umsätze hinnehmen (-0,6 %). Während der Inlandsumsatz um 0,8 % sank verharrte der Auslandsumsatz auf konstantem Niveau. Im Jahr 2000 hatte sich der Auslandsumsatz im Vergleich zum Vorjahr noch deutlich erhöht (+11,9 %). Der Großhandelsumsatz der SHK-Branche nahm 2001 im Vergleich zu 2000 um 3,3 % ab. Erneut rückläufig waren 2001 die

Umsätze der installierenden Unternehmen (Industrie und Handwerk). Gegenüber dem Vorjahr mußte hier im Jahr 2001 eine Abnahme von 1,7 % hingenommen werden, wobei sich die negative Entwicklung im Vergleich zum Jahr 2000 (-0,7 %) weiter verstärkt hat. Im Bereich der installierenden Unternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten haben sich die rezessiven Tendenzen sowohl in West- als auch in Ostdeutschland weiter verschärft. Die für das erste Halbjahr 2002 vorliegenden Zahlen bestätigen diese Entwicklung, wobei der negative Trend in Ostdeutschland deutlich stärker als in Westdeutschland ist, so der BHKS.

	1999	2000		2001	
			Veränderung (%)		Veränderung (%)
Heizungs- und Sanitärindustrie	16,2	16,6	+ 2,5	16,5	- 0,6
Inland	12,0	11,9	- 0,8	11,8	- 0,8
Ausland	4,2	4,7	+ 11,9	4,7	0,0
Großhandel	12,4	12,2	- 1,6	11,8	- 3,3
Installierende Unternehmen	30,3	30,1	- 0,7	29,6	- 1,7
HKS-Branche gesamt*	38,3	38,8	+ 1,3	38,5	- 0,8
Inland	33,1	33,2	+ 0,3	32,9	- 0,9
Ausland	5,1	5,6	+ 9,8	5,6	0,0

* bereinigt von Doppelzählungen infolge der Vorleistungen der jeweiligen Vertriebsstufen

Umsätze der HKS-Branche 1999–2001 (in Mrd. Euro) nach Angaben des BHKS



■ **Historie** **Mahagoniverkleidete Gußbadewanne um 1890**

Badeinrichtungen fanden bis Anfang dieses Jahrhunderts ihren Platz vorwiegend in Schlaf- und Ankleidezimmern vornehmer Häuser. Dem Aufstellungsort entsprechend forderte man ein ihrer Umgebung angepaßtes Design.

Der Duschaufsatz dieser englischen Anlage mit Shanks Eureka-Misch-

und Umstellarmatur ist mit mehreren Lochreihen für Seitenbrausen (Spray) sowie mit einer Schwallbrause ausgestattet. Der Wanneneinlauf befindet sich am Fußende der Wanne.

Mit dem Aufkommen spezieller Badezimmer verloren holzverkleidete Wannen an Bedeutung. Sie entsprachen nicht den inzwischen gestiegenen Hygiene-Vorstellungen, denn überschwappendes Wasser sammelte sich unzugänglich innerhalb der Verkleidung und führte nicht selten zur Fäulnis.

Foto und Text entstanden anlässlich einer Hansgrohe-Sonderausstellung im Deutschen Museum in München.

■ **Barth** **Klempnerkurse**

Im Frühjahr 2003 finden in den Schulungsräumen der Firma Barth, sowohl in Renningen wie auch in Hainichen (Sachsen), wieder Fortbildungskurse in Falztechnik statt. Die Kurse werden in vier Leistungsstufen als Grundkurs in Klempnertechnik, Falzkurse I und II sowie Spezialkurs Rundgauben durchgeführt. Weitere Infos gibt es von Barth, Telefon (0 71 59) 93 53-54 und (03 72 07) 61-1 12.

■ **SHK Kongreß** **Zukunft 2003**

Am 17. Januar 2003 findet in Frankfurt der erste SHK-Kongreß Zukunft 2003 statt. Der Kongreß behandelt neben den drei Schwerpunktthemen Badrenovierung, Heizungs-Sanierung und profitablen Kundendienst auch unternehmerische und gesellschaftspolitische Themen. Flankiert wird das Vortragsangebot durch eine Fachausstellung, auf der sich ausschließlich Dienstleistungs-Unternehmen mit Konzepten für eine erfolg-

reiche Unternehmensführung präsentieren sollen. Das Angebot richtet sich an Entscheider aus der SHK-Branche, die in verantwortlicher Position in einem Handwerksbetrieb oder Facheinzelhandelsgeschäft stehen. An nur einem Tag sollen sie einen nahezu vollständigen Überblick über relevante Angebote im SHK-Markt bekommen und wichtige Hintergrundinformationen und wertvolle Impulse für strategische Entscheidungen und die praktische Umsetzung von Erfolgskonzepten erhalten. Weitere Infos gibt es im Internet unter www.shk-kongress-zukunft.de.

■ **BIBB** **Ausbilden lohnt sich**

Nach einer Studie des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) rechnet sich die eigene Berufsausbildung für Betriebe. Würden Nutzen und Kosten der beruflichen Bildung für die Be-

triebe gegenüber gestellt, ergebe sich klar eine positive Bilanz. Zu diesem Ergebnis kommt die repräsentative Erhebung, bei der rund 2500 Ausbildungsbetriebe zu den Kosten der Ausbildung und zu den wichtigen Dimensionen des Ausbildungsnutzens befragt wurden. Bei der betrieblichen Berufsausbildung fallen im Durchschnitt aller Betriebe im gesamten Bundesgebiet folgende Kosten pro Auszubildenden und Jahr an: Die Personalkosten der Auszubildenden (Ausbildungsvergütungen, Sozialversicherungsbeiträge, tarifliche und freiwillige Sozialleistungen) betragen 8269 Euro. Die Personalkosten für alle an der Ausbildung beteiligten Mitarbeiter (haupt- und nebenberufliche Ausbilder) belaufen sich auf 5893 Euro, die Anlage- und Sachkosten der Ausbildung auf 545 Euro. Sonstige Kosten (z. B. für Lehr- und Lernmittel, Prüfungsgebühren, externe Lehrgänge, Ausbildungsverwaltung) entstehen in Höhe von 1728 Euro. Bei Einbeziehung aller oben genannten Kostenarten (Vollkostenrechnung) liegen die durchschnittlichen Bruttokosten bei 16 435 Euro pro Auszubildenden und Jahr. In der betrieblichen Ausbildung ist der Auszubildende in der Regel auch produktiv tätig, d. h. er leistet für den Betrieb wirtschaftlich verwertbare Arbeiten. Nach Abzug dieser Ausbildungserträge in

Höhe von durchschnittlich 7730 Euro ergeben sich nach dieser Erhebung Nettokosten von 8705 Euro, so der BIBB.

■ **IFH/Intherm 2004** **Messekonzept** **verabschiedet**

Zum ersten Mal nach der Durchführung der IFH/Intherm 2002 tagte der Fachbeirat und der Veranstalter die Gesellschaft für Handwerksmessen (GHM) in München, um auf Grund der Ergebnisse der letzten Veranstaltung die IFH/Intherm 2004 zu planen. Um speziell den Messesamstag nicht nur für Fachleute, sondern auch für Privatinvestoren noch attraktiver zu gestalten, ist geplant, Aktionen und Events stärker auf dieses Publikum zuzuschneiden. Aufgrund der angespannten Lehrlingssituation in den Handwerksbereichen Sanitär, Heizung und Klima wurde angeregt, sich verstärkt diesem Thema zu widmen. Die Sonderchau der Meisterschule Nürnberg soll auch 2004 wieder durchgeführt werden. Die für 2004 leicht veränderte Branchengliederung und die zielgruppenorientierte Ausstellerwerbung wurden durch GHM vorgestellt und vom Fachbeirat verabschiedet. Die nächste IFH/Intherm findet vom 21. bis 24. April 2004 im Messezentrum Nürnberg statt.



Frohe Weihnachten und einen guten Rutsch ins neue Jahr wünscht Ihnen Ihr SBZ-Team!