

Firmen + Fakten

› Windhager ‹

Mettler ist neuer Geschäftsführer

Mit Wirkung zum 1. Januar 2009 wurde Roger Mettler zum neuen Geschäftsführer der Windhager Zentralheizung GmbH in Deutschland bestellt. Der 40-Jährige tritt die Nachfolge von Ludwig Friedl an, der das Unternehmen im letzten Jahr verlassen hat. Mettler ist Diplomingenieur und bringt langjährige Erfahrung aus seiner Tätigkeit als Geschäftsführer der Windhager Zentralheizung Schweiz AG mit.



› Illbruck ‹

Bolsmann verlässt das Unternehmen

Wie die Geschäftsführung der Illbruck Sanitärtechnik mitteilt, wird Christian Bolsmann das Unternehmen in den kommenden Monaten auf eigenen Wunsch verlassen. Die Gründe für seine Entscheidung sind laut Mitteilung ausschließlich auf private und familiäre Umstände zurückzuführen.

Die Geschäftsführung sieht sich mit der geschäftsführenden Gesellschafterin Sabina Illbruck und Heinz-Joachim Schönberger-Messer weiterhin optimal besetzt. Ein Nachfolger für die Vertriebsleitung in Deutschland sei bereits unter Vertrag und werde in den nächsten Wochen vorgestellt.

› Richter + Frenzel ‹

Acht Niederlassungen abgestoßen

Der Sanitär- und Heizungsgroßhändler Richter + Frenzel trennt sich zum 1. März von acht Niederlassungen. Die Filialen in Detmold, Löhne, Minden, Lübbecke, Nordhorn und Bielefeld sollen von der in Warendorf ansässigen Elmer-Gruppe übernommen werden. Die Filialen in Rheine und Münster wechseln zur Wilhelm Koch GmbH, Osnabrück (Wiedemann-Gruppe). Das Richter + Frenzel-Lager in Herteln könne durch diesen veränderten Gebietschnitt besser ausgelastet werden, was die Effizienz stärken und Kosten reduzieren werde, heißt es in einer Mitteilung. „Mit diesem Schritt haben wir die entscheidenden Maßnahmen unseres Restrukturierungsprogramms abgeschlossen“, kommentiert Wilhelm Schuster, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Richter + Frenzel, die Entscheidung.

› Geowell ‹

Auf Expansionskurs

Die Nachfrage nach Bohrungen für Wärmepumpenanlagen entwickelte sich für die Geowell GmbH in Marl in 2008 so gut, dass sich bis zum Jahresende die Zahl der Bohrer

um 40 % auf weit über 150000 Sondenmeter erhöht hat. Das Tochterunternehmen von Stiebel-Eltron ist heute dreimal so groß wie noch vor zwei Jahren. Das Unternehmen beschäftigt 56 Mitarbeiter und verfügt über eine Kapazität von 16 Bohrmaschinen unterschiedlicher Größe.



Geowell ist hinsichtlich des Maschinenparks breit aufgestellt

› Wolf ‹

Rekordjahr 2008

Mit einem Zuwachs von 20 % gegenüber 2007, konnte Wolf in 2008 mit einem Umsatz von 273 Mio. Euro ein Rekordjahr verbuchen. Der Wolf-Gesamtumsatz verteilt sich in etwa zu 60 % auf den Heizungs- und zu 40 % auf den Lüftungs-/Klima-Bereich. Der Exportanteil lag bei 30 %. Beim Wolf-Mutter-Unternehmen, der Centrotec Sustainable AG, stieg der Umsatz in 2008 um 17 % auf ca. 476 Mio. Mit Blick auf das schwierige wirtschaftliche Umfeld rechnet Centrotec für das laufende Geschäftsjahr 2009 mit einem Umsatzniveau von 455 bis 480 Mio. Euro.

› Schulte-Gruppe ‹

Unter einem Dach vereint

Die Jochem-Schulte-Gruppe in Arnsberg hat ein neues Firmengebäude bezogen. In diesem Gebäude sind nun die Schulte-Service GmbH und die Schulte-Lufttechnik GmbH, die bisher im benachbarten Ense saßen, zusammen mit der Schulte-Industrieheizung GmbH in Arnsberg untergebracht. Dadurch ist die gesamte Gruppe erstmals unter einem Dach vereint. Die neue Anschrift des Unternehmens lautet: Von-Siemens-Straße 22 in 59757 Arnsberg.

› Energieverbrauch ‹

Bundesweiter Heizspiegel erschienen

Der aktuelle bundesweite Heizspiegel, den Co2online in Kooperation mit dem Deutschen Mieterbund veröffentlicht hat, weist aus, dass im Kalenderjahr 2007 die Heizkosten für Erdgas beheizte Wohnungen durchschnittlich um 5,6 %, für Heizöl beheizte Wohnungen um 4,9 % und für Wohnungen mit Fernwärme um 3,2 % gesunken sind. Der Heizenergieverbrauch ging sogar um rund 7 % zurück. Ursachen hierfür sind ein deutlich sparsameres Heizverhalten, der milde Winter 2007 mit höheren Durchschnittstemperaturen und relativ stabile Energiepreise. Im Jahresdurchschnitt 2007 wurde Gas um 2,9 % teurer, der Ölpreis sank um 1,4 %. Aber bereits in 2008 sind die Preise für Öl und Gas um 20 bis 30 % gestiegen. Das wird sich in der Heizkostenabrechnung 2008 niederschlagen. Ob die zuletzt gezahlten Heizkosten im Durchschnitt lagen oder überhöht waren, zeigt der Heizspiegel auf. Dieser basiert auf bundesweit erhobenen Heizdaten von 63 000 zentral beheizten Wohngebäuden. Mieter und Eigentümer können die Zahlen ihrer aktuellen Heizkostenabrechnung von 2007 mit den Werten des Heizspiegels vergleichen und so ihr Gebäude einstufen. Den Heizspiegel gibt es unter www.heizspiegel.de und www.mieterbund.de kostenlos heruntergeladen werden.

› Puris ‹

Start in den Sanitärmarkt

Im April 2007 startete die zur Steinhoff-Gruppe gehörende Puris Bad GmbH, Brilon, eine eigene Vertriebschiene im Bereich Sanitär. Während der Badmöbelhersteller bisher seine Produkte vorwiegend über Möbelhäuser und Baumärkte verkaufte, soll nun der Sanitärfachhandel als Zweitschie-

ne erschlossen werden. Künftig betreuen drei Vertriebsmitarbeiter die Gebiete Nord, Mitte und Süd in Deutschland. Auf der ISH vom 10. bis 14. März 2009 präsentiert Puris Bad sein Markenkonzzept Esprit. Mit diesem Label ist Puris Lizenznehmer und produziert hochwertige Badmöbel.

Firmen + Fakten

› Paradigma ‹

90 % Umsatzsteigerung

Die Paradigma Deutschland GmbH konnte nach eigenen Angaben in 2008 ihren Jahresumsatz um über 90 % auf mehr als 80 Millionen Euro steigern. Bei Solaranlagen verzeichnet das Unternehmen im Bereich Vakuumröhren-Kollektoren für 2008 ein Umsatzwachstum von über 70 %. Bei Pelletkesseln konnte man sogar eine Steigerung von über 250 % erzielen.

Auch für 2009 sind die Umsatzerwartungen laut Paradigma Marketingleiter Jürgen Hoffmann positiv: „Wir rechnen für dieses Jahr mit einer weiteren Zunahme des Abverkaufs von Solaranlagen und Pelletkesseln. So konnte bereits in den ersten Wochen eine Steigerung des Gesamtumsatzes von über 15 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum erreicht werden.“

› Solarworld ‹

30 % Umsatzplus

Die SolarWorld AG hat nach eigenen Angaben im Geschäftsjahr 2008 das nationale wie internationale Solargeschäft nachhaltig ausgebaut. Der Konzernumsatz legte gegenüber dem Vorjahr um über 30 % auf 900 (Vorjahr: 690) Millionen Euro zu. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wuchs ebenfalls um über 30 % auf 260 (Vorjahr: 199) Millionen Euro. Der Jahresüberschuss erhöhte sich analog um 33 % auf 150 (Vorjahr: 113) Millionen Euro. Bereinigt um Sondereffekte steigerte der Konzern das EBIT um 49 % auf 254 (Vorjahr: 171) Millionen Euro und das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten um 39 % auf 132 (Vorjahr: 95) Millionen Euro.

› Solarheizungen ‹

Nachfrage um 120 % gestiegen

Die Anzahl neu installierter Solarwärmeanlagen hat sich 2008 nach Angaben des Bundesverbands Solarwirtschaft (BSW-Solar) gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Insgesamt sind in Deutschland nach Verbandsangaben bereits 1,25 Millionen Solarwärmeanlagen in Betrieb. Allein im letzten Jahr kamen 210 000 Anlagen dazu. Die Anzahl neu installierter Solarheizungen und Solarkollektoren wuchs gegenüber 2007 um 120 %. Auch für dieses Jahr rechnet der Verband mit einer anhaltend hohen Nachfrage. „Dafür sprechen weiterhin attraktive staatliche Zuschüsse und die Erwartung vieler Bürger, dass die Energiepreise mittelfristig wieder auf ein hohes Niveau steigen werden“, so Carsten Körnig, Geschäftsführer des BSW-Solar.

› Gebäudetechnikbranche ‹

Pessimistische Stimmung

Wie der BHKS mitteilt, hat sich das Geschäftsklima bei den installierenden Unternehmen im Bereich Gebäudetechnik im Verlauf des letzten Jahres verschlechtert. Anfang 2008 lag der ifo-Geschäftsklimaindex mit 24 Punkten noch deutlich im positiven Bereich. Die letzte Befragung im November 2008 deutet auf eine pessimistische Stimmung der Unternehmen hin. Der Geschäftsklimaindex ist Ende letzten Jahres wieder in den negativen Bereich abgerutscht (-5 Punkte). Hierbei entwickelten sich die Einschätzung der Geschäftslage und die Geschäftserwartungen extrem gegensätzlich. Während die Geschäftslage im Verlaufe des Jahres als zunehmend besser beurteilt wurde, trübten sich die Geschäftserwartungen 2008 zunehmend ein. So stieg der Index bzgl. der Geschäftslage von 28 Punkten im Februar auf 51 Punkte im November 2008. Auf der anderen Seite rutschte der ifo-Index der Geschäftserwartungen von 24 Punkten im Februar auf seinen Tiefstwert von -49 Punkten im November 2008 ab. Demnach beurteilten die installierenden Unternehmen ihre Geschäftslage 2008 durchaus positiv, die wirtschaftlichen Aussichten werden für die Zukunft allerdings sehr pessimistisch eingeschätzt.

› Dallmer ‹

Ablaufsysteme sind barrierefrei

Ablaufsysteme von Dallmer sind jetzt durch die unabhängige Organisation DIN Certo barrierefrei und DIN geprüft zertifiziert. Für die Duschrinnen Cera-Line und Cera-Niveau darf das Prädikat eingesetzt werden, ebenso für die superflachen, einteiligen Dünnbettabläufe Kerdi-Plan und Cera-Drain. Hinzu kommen mehrteilige Bodenabläufe mit Aufstockelement und Aufsatz. In umfassenden Prüfungen durch DIN Certo – Gesellschaft für Konformitätsbewertung – wurde bestätigt, dass alle Komponenten konform sind mit dem Zertifizierungsprogramm „Barrierefreie Planungen, Bauten und Produkte“. Darüber erhielt Dallmer ein Zertifikat sowie das Nutzungsrecht für das Zeichen „Barrierefrei – DIN-geprüft“.

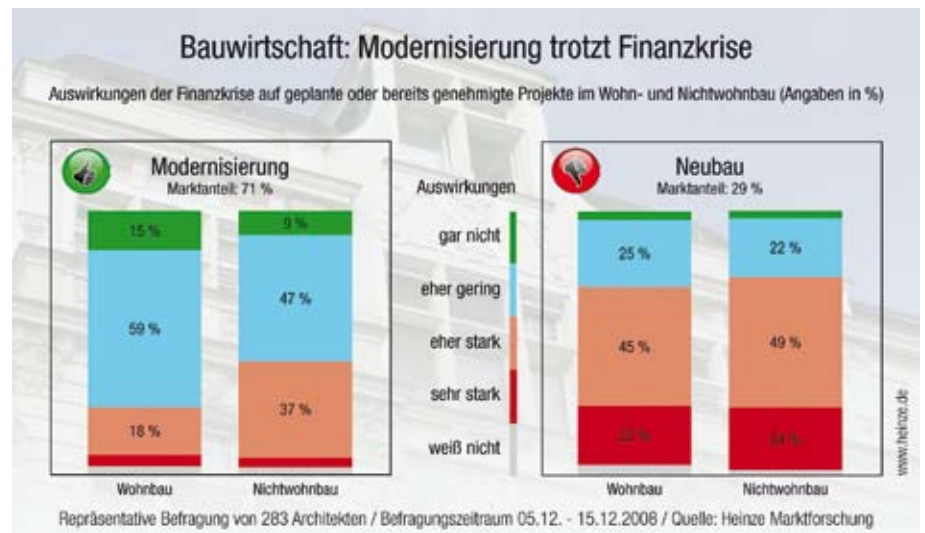
Firmen + Fakten

› Bauwirtschaft ‹

Modernisierung trotz Finanzkrise

Die konkreten Auswirkungen der Finanzkrise sind nach Einschätzung der Architekten stärker im Neubau als in der Modernisierung zu spüren. Zu diesem Schluss kommt die Heinze Marktforschung in ihrer neuen Online-Befragung, bei der im Zeitraum vom 5. bis 15. 12. 2008 insgesamt 283 Architekten über ihre Einschätzung der aktuellen und zukünftigen Auftragslage befragt wurden. Demnach gehen im Wohnbau knapp drei Viertel der Befragten davon aus, dass bei den Modernisierungsmaßnahmen eher geringe bzw. gar keine Auswirkungen zu spüren sein werden. Im Nichtwohnbau liegt dieser Anteil bei

56 %. Den Neubau sehen die Architekten dagegen kritischer. Hier glauben zwei Drittel, dass die Finanzkrise ihre Auftragslage stark oder sehr stark belasten werde. Im Nichtwohnbau sind es 73 %. Ihre derzeitige Auftragslage bezeichnen 70 % der Befragten als befriedigend bis sehr gut. 30 % sind mit der aktuellen Situation nicht zufrieden. Zu ihren Erwartungen für die kommenden 12 Monate befragt, sind 53 % der Meinung, die Auftragslage werde sich nicht verändern bzw. sogar verbessern. Allerdings gehen 46 % von einer Verschlechterung im Vergleich zur aktuellen Situation aus.



› Erneuerbare Energien ‹

Öko-Energieagentur gegründet

Ende Januar wurde in Bonn die Internationale Agentur für Erneuerbare Energien (IRENA) ins Leben gerufen. Ziel der Organisation soll es sein, Einführung und Ausbau der erneuerbaren Energien international voranzutreiben. Der Bundesverband Erneuerbare Energie (BEE) begrüßt die Gründung als bedeutsamen Schritt beim Aufbau einer nachhaltigen Energieversorgung für die gesamte Menschheit. „IRENA wird dabei helfen, die Signale für die erneuerbaren Energien weltweit auf grün zu stellen“, ist BEE-Präsident Dietmar Schütz überzeugt. Das zeige schon die große Zahl von 50 Staaten, die die Gründungsurkunde unterzeichneten. Nach Ansicht des BEE gibt es mit der neuen Institution endlich das notwendige Gegengewicht zur Internationalen Energieagentur (IEA) und der Internationalen Atomenergieagentur (IAEA), die sich vorrangig für fossile und nukleare Energieerzeugung stark machen. Weitere Informationen unter www.bee-ev.de.

› Techem ‹

Deutsche sind mobil

Die Deutschen sind mobil wie noch nie. Im Jahr 2007 hat die Zahl der Haushaltswechsel mit 12,7 % ihren Höchststand erreicht. Die Umzugsquote nimmt damit im Vergleich zum Vorjahr um 1,8 % zu und ist die höchste seit 1985. Nach wie vor sind dabei ostdeutsche Haushalte mit 13,9 % (Vorjahr: 11,1 %) mobiler als westdeutsche mit 12,3 % (Vorjahr: 10,8 %). Das hat Techem auf der Basis von 4,6 Millionen Wohnungen in Mehrfamilienhäusern ermittelt. In den Bundesländern liegen Sachsen-Anhalt (17,3 %), Bremen (15,7), Schleswig-Holstein und Niedersachsen (beide 14,9) vorn. Die niedrigsten Quoten haben Baden-Württemberg (10,3), Bayern (11,6) und Nordrhein-Westfalen (12,3). Hessen, Hamburg (beide 12,7) und Berlin (12,9) liegen im Mittelfeld.

› Brunata-Metrona-Studie ‹

Wohnungsnutzer heizen sparsamer

Die Brunata-Metrona-Gruppe ist dem Thema Energieverbrauch und Heizverhalten in Privatwohnungen im Rahmen einer Studie nachgegangen und hat rund vier Millionen Einzelmessungen von Raumtemperaturen in deutschen Mietwohnungen ausgewertet. Die Ergebnisse zeigten überraschend und erstmals empirisch belastbar, dass die üblichen Annahmen hinsichtlich Wohnraumtemperaturen nicht zutreffend sind. Das heißt: Die deutschen Mietwohnungen sind wesentlich sparsamer beheizt als angenommen.

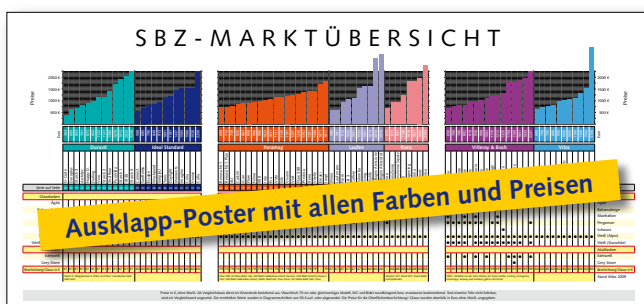
Rund ein Viertel aller Wohnräume waren im Winter unter 16 °C temperiert und gelten damit als unterkühlt. Fast 8 % fielen sogar noch unter die nach DIN-Norm kritische Grenze von etwa 14 °C. Bereits 70 % – das sind mehr als zwei Drittel aller Wohnräume – blieben unter der üblichen Behaglichkeitsgrenze von 20 °C. Nur ein knappes Fünftel aller Räume befand sich im „normalen“ Bereich zwischen 20 und 22 °C und nur wenig mehr als 10 % aller Räume konnten mit 22 bis 29 °C als überheizt gelten. Bezogen auf eine Bedarfstemperatur von 20 bis 21 °C und der Annahme, wonach pro °C der Heizenergiebedarf um etwa 6 % zunimmt, zeigt die Studie, dass die tatsächliche Temperaturverteilung um etwa 15 % unter der Bedarfsannahme liegt. Das entspricht einem tatsächlichen Energieminderverbrauch von rund 16,5 %. Anders ausgedrückt: Im Mittel liegen die Wohnraumtemperaturen heute rund zwei Grad unter den Bedarfsannahmen. Das bedeutet, dass die Mieter beim Verbrauchsverhalten sparsamer sind, als erwartet.

› Marktübersicht Badkeramik-Serien ‹

Alle Kollektionen, Farben und Preise in SBZ 4/2009 und auf www.sbz-online.de

Die von der SBZ durchgeführte Markterhebung ist eine einzigartige, über 100 Seiten starke Zusammenstellung. Dort sind alle Badkeramik-Serien der sechs Anbieter Duravit, Ideal Standard, Keramag, Laufen, Roca, Villeroy & Boch und Vitra übersichtlich aufgeführt und auf jeweils einer Einzelseite beschrieben. In unserer ISH-Bad-Spezialausgabe haben auch die elf aktuellen ISH-Neuheiten Premiere. Zudem sind die zahlreichen Änderungen der letzten Jahren berücksichtigt. Allein seit der ISH 2007 wurden 22 Kollektionen aus dem Markt genommen und 18 neu gebracht. Viele der insgesamt 90 Serien wurden upgedatet und sind jetzt auch in vielen neuen Abmessungen lieferbar.

All dies haben wir für die Übersicht inklusive einer Preis- und Farbübersicht zusammengetragen. Sie dient zur aktuellen Orientierung und als umfassendes Nachschlagewerk für die tägliche Praxis. Sollten Sie unsere ISH-Bad-Spezialausgabe nicht erhalten haben, können Sie diese bei unserem Leserservice unter Telefon (07 11) 6 36 72 411 oder per Mail unter service@gentner.de bestellen. Zudem finden Sie alle Serien und die Übersicht auf www.sbz-online.de

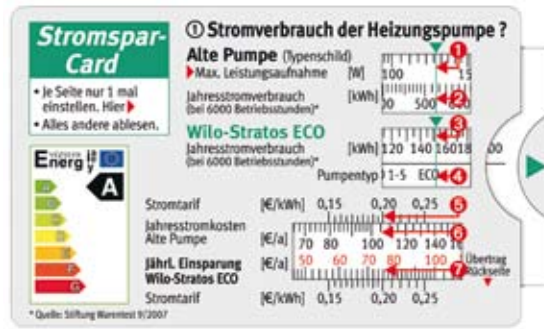


› Wilo SE ‹

Mini-Verkaufshilfe

Eine praktische Beratungshilfe im Scheckkarten-Format hat der Dortmunder Pumpenhersteller Wilo SE entwickelt: Die „Stromspar-Card“, die dank ihrer handlichen Größe in jede Brieftasche passt, erleichtert es dem Installateur oder Kundendienstpersonal, Hausbesitzer schnell vom Austausch ihrer vorhandenen Heizungspumpe gegen eine Hocheffizienzpumpe zu überzeugen.

Mit der „Stromspar-Card“ lässt sich auf Basis des Stromverbrauchs der Altpumpe ermitteln, welche Einsparung der Pumpenaustausch in Euro und Cent bringt. Durch Einstellen der Leistungsaufnahme der vorhandenen Pumpe kann sofort deren Jahresstromverbrauch (kWh) im Vergleich zu der einer Hocheffizienzpumpe abgelesen werden. Unter Berücksichtigung des individuellen Stromtarifs zeigt die „Stromspar-Card“ die jährlichen Stromkosten der alten Pumpe und die Einsparungen durch die Hocheffizienzpumpe auf. Weitere Informationen und kostenlose Bestellung von bis zu zehn Stromspar-Cards gibt es bei Wilo SE, Telefon (02 31) 41 02-0, Telefax (02 31) 41 02-7575, E-Mail: wilo@wilo.com, Internet www.wilo.de



Die neue „Stromspar-Card“ von Wilo ermöglicht in zwei Schritten die individuelle Berechnung von Stromkosteneinsparung und Amortisationszeit beim Pumpenaustausch

› AS Solar ‹

Seminare zur Photovoltaik

Im März startet die Kundenakademie der AS Solar GmbH in Hannover Spezialseminare zur Photovoltaik. Aktuelle Themen wie Blitzschutz, Sicherheit oder Verkaufsstrategien werden hier jeweils mit dem Schwerpunkt Photovoltaik aufbereitet.

Die Seminare sind sowohl für Fachhandwerker, Installateure und Planer mit langjähriger Erfahrung geeignet, bieten aber auch Neueinsteigern fundiertes Fachwissen. Weitere Informationen und die Seminartermine gibt es bei AS Solar, Telefon (05 11) 47 55 78-0, www.as-solar.com

› Wasserenthärter-Studie ‹

Geräte können Hauterkrankungen verhindern

Die Verwendung von Enthärtungsanlagen kann nach einer aktuellen Untersuchung die Gefahr von Ekzemen bei Kindern senken. Britische Wissenschaftler erforschen bereits seit 2007, ob der Einsatz von Wasserenthärtern gegen diese Symptome bei Kindern helfen kann. Die vom britischen Gesundheitsministerium unterstützte Studie wird zusätzlich untersuchen, welche Auswirkungen hartes und weiches Wasser auf trockene und juckende Haut hat. Rund 230 Kinder im Alter zwischen sechs Monaten und 16 Jahren mit leichten bis schweren Ekzemen nehmen derzeit an dem Programm teil. Die Familien erhalten zwölf Wochen lang einen Wasserenthärter, danach wird er für vier Wochen entfernt, um etwaige Veränderungen festzustellen. Die Kinder setzen während der ganzen Zeit ihre normale Ekzem-Behandlung fort. Der Wasserenthärter brachte während des Untersuchungszeitraums rasch entscheidende Erleichterung. Nach weniger als zwei Wochen verbesserte sich der Zustand vieler Kinder ganz entscheidend. Experten werten diese Erkenntnisse als einen möglichen Durchbruch in der Forschung, der eine entscheidende Erleichterung für die Kinder aber auch die Eltern bringen kann (Link zur Studie: <http://www.port.ac.uk/aboutus/newsandevents/news/title,90699,en.html>).

› HDG ‹

Neues Schulungsprogramm

Die HDG Bavaria GmbH aus Massing hat mit Beginn des Jahres 2009 ein neues Schulungsprogramm rund um das Thema „Heizen mit Holz“ veröffentlicht. In den Bereichen Partnerschulung, Technischschulung und Service-schulung bietet das Unternehmen insgesamt zehn verschiedene Module an. Die Referenten vermitteln darin neben Grundlagen in Technik und Verkauf auch Kenntnisse zur bautechnischen und hydraulischen Anlagenplanung sowie zur Anlagenmontage. Ebenfalls gehen sie ein auf die Inbetriebnahme und Wartung der Heizkessel sowie auf alles Wichtige rund ums Thema „Heizen mit Holz“. Weitere Informationen unter: www.hdg-bavaria.com.



› Fachmesse Rokatech ‹

Zukunftsmarkt Grundstücksentwässerung

Vom 19. bis 21.3.2009 zum findet in den Messehallen Kassel zum 10. Mal die Abwasser-Fachmesse „Rokatech 2009“ statt, die vom Verband der Rohr- und Kanal-Technik-Unternehmen (VDRK) getragen und organisiert wird. Die Fachveranstaltung (Ausstellerfläche: 11 500 m²) rund um die Praxis des Industrie- und Kanal-Service ist nach Einschätzung des Veranstalters gerade für Haustechnik- und Sanitär-Betriebe eine interessante Start-rampe in den lukrativen Zukunftsmarkt der Instandhaltung und Sanierung von Grundstücksentwässerungen. Laut VDRK müssen z. B. bis 2015 alle rund 15 Millionen Grundstücke in Deutschland erstmalig einer Zustandskontrolle unterzogen sein und bei Schadhafteigkei saniert werden. Hierfür würden die vorhandenen Dienstleistungskapazität kaum ausreichen. Das gelte bereits für die Inspektion und Dichtheitsprüfung als ersten Schritt und erst recht für die Sanierung oder Erneuerung defekter Anlagen. Hierbei gelten Defektraten von 50 bis 80 % bezogen auf alle Leitungen und Schächte als realistisch, so der VDRK. Ergänzend zur Messe gibt es einen informativen Begleitkongress, wobei auch die zentrale Fragen rund um die Qualität(ssicherung) sowie Sach- und Fachkunde aufgegriffen werden. Weitere Infos gibt es im Internet unter www.rokatech.de

› Solarkampagne ‹

Woche der Sonne eröffnet Solarsaison

Der Bundesverband Solarwirtschaft (BSW-Solar) ruft zu Beginn der Solarsaison zum dritten Mal zu bundesweiten Solarenergie-Aktionen in der Woche vom 9. bis 17. Mai auf. Während der „Woche der Sonne“ werden in vielen tausend Städten und Kommunen in ganz Deutschland Informationsveranstaltungen zur Solarenergie stattfinden. Handwerker, Solarinitiativen, Kommunen und andere lokal tätige Akteure sind dazu aufgerufen, vor Ort Aktionen im Rahmen der „Woche der Sonne“ durchzuführen. Die größte Solarkampagne Deutschlands hat das Ziel, über die Vorteile der Strom- und Wärmeerzeugung mit Solarenergie zu informieren und für den Ausbau der Solarenergie im privaten und kommunalen Sektor zu werben. Der BSW-Solar unterstützt die lokalen Solarveranstaltungen mit Informationsmaterial, Ideen und Konzepten. Die „Woche der Sonne“ ist Teil der Europäischen Solartage, die am 15. und 16. Mai zeitgleich in vielen europäischen Ländern stattfinden. Unterstützt wird die Kampagne auch von den Zentralverbänden des Handwerks ZVSHK (Sanitär, Heizung, Klima), ZVEH (Elektro) und ZVDH (Dachdecker), dem Deutschen Städte- und Gemeindebund sowie einer Vielzahl von Umwelt- und Solarverbänden, wie z.B. der Deutschen Umwelthilfe. Das Bundesumweltministerium fördert die Woche der Sonne, Bundesumweltminister Sigmar Gabriel ist Schirmherr. Weitere Infos gibt es im Internet unter www.woche-der-sonne.de.



9.-17. Mai 2009

**WOCH
DER SONNE**

SBZ 5/2009

› Grünbeck ‹

Trinkwasserhygiene-Schulungen

Grünbeck ist seit vielen Jahren offizieller Schulungspartner des VDI und führt auch 2009 wieder Qualifikationsveranstaltungen zur Einhaltung der in der VDI-Richtlinie 6023 beschriebenen Hygiene-Anforderungen durch. Wesentliche Inhalte der Schulungsveranstaltungen sind: Grundlagen der Hygiene, Planung, Montage und Inbetrieb-

nahme, Nutzung und Betriebsweise sowie Instandhaltung von Trinkwasser-Installationen. Die nächsten Schulungstermine finden statt am: 12./13. Mai 2009 in Heidelberg, am 27./28. April und 22./23. September 2009 in Kassel, am 5./6. Mai in Hannover sowie am 26./27. Mai und 13./14. Oktober 2009 in Höchstädt/Donau. Weitere Informationen gibt es bei Dr. Heinz Rötlich, Abteilungsleiter Hygiene/Gesundheitswirtschaft bei Grünbeck, Telefon (0 90 74) 41-3 42, Telefax (0 90 74) 417 03 42 sowie per E-Mail an: heinz.roetlich@gruenbeck.de.

› Seminare – Schulungen – Termine ‹

Aktuelle Übersicht auf SBZ-Online

Aktuelle Seminare und Termine finden Sie auf der **Seminardatenbank www.sbz-online.de**. Hier können Hersteller und Organisationen, Seminare, Inhalte und Termine einstellen.

› Energietag 2009 ‹

Akteure gesucht

Trotz Wirtschaftskrise hat das Thema Energie auch 2009 Konjunktur. Deshalb veranstaltet das Land zum dritten Mal den Energietag Baden-Württemberg. Am 19. und 20. September sollen unter dem Motto „Zukunft erleben“ möglichst viele Aktionen im Südwesten für das Energiesparen und die erneuerbaren Energien werben. Das baden-württembergische Umwelt- und das Wirtschaftsministerium rufen Kommunen, Energieversorger, Handwerksbetriebe und Verbände dazu auf, lokale Veranstaltungen durchzuführen. Möglich sind Tage der offenen Türen der örtlichen Energieversorger, Fachvorträge in Firmen und Rathäusern, aber auch Energiesparmärkte, Messen und thematisch passende Kulturveranstaltungen – vom Film bis zum Kindertheater. Auch kleine Aktionen sind willkommen. Hauptsache, die Bevölkerung kann sich rund ums Thema Energie aktuell informieren und selbst aktiv werden. Das Land unterstützt die Teilnehmer mit Beratung und kostenlosen Werbematerialien. Außerdem finden im Februar und März vier Workshops statt, auf denen interessierte Akteure Ideen und praktische Tipps zur Durchführung einer eigenen Veranstaltung bekommen.

Weitere Infos sowie die Termine und Orte der Workshops finden Sie im Internet unter:

www.energietag-bw.de.

› Franke ‹

Seminare 2009

Das Schulungszentrum von Franke Aquarotter in Ludwigsfelde bietet 2009 wieder ein umfangreiches Seminarprogramm rund um die Themen Sanitärtechnik an. Im Mittelpunkt des Schulungsangebots stehen kosten-

lose, aktualisierte Praxis- und Planungsseminare zur Trinkwasserinstallation und -hygiene. Das Seminar „Planung und Berechnung einer normgerechten Trinkwasserinstallation“ ergänzt das bisherige Schulungsangebot zur Planung und zum Betrieb von Trinkwasserinstallationen. Möglichkeiten und Grenzen verfahrenstechnischer Maßnahmen

zeigt auch das neue Seminar zum Thema „Desinfektion von kontaminierten Trinkwasserinstallationen innerhalb von Gebäuden“. Außerdem werden im Rahmen der Schulung „Verkaufstechnik“ Kenntnisse und Fähigkeiten für erfolgreiches Verkaufen von Produkten der Sanitärtechnik im Groß- und Einzelhandel vermittelt und trainiert.

Weitere Informationen: Doris Kastrup, Telefon (0 33 78) 8 18-3 83, E-Mail: schulung.far@franke.com

› Hansgrohe ‹

Neues Seminarprogramm

Auch 2009 unterstützt die Hansgrohe AG ihre Partner aus Handel und Handwerk wieder mit einem breit gefächerten Seminarangebot. Das Umfeld für die Kurse bietet die Hansgrohe Aquademie in Schiltach. Von der Verkaufsförderung bis zur ganzheitlichen Badplanung reicht das Seminarprogramm. Dabei orientieren sich die Themen an aktuellen Fragestellungen, wie etwa der nachhaltigen Nutzung der kostbaren Ressource Wasser. Neu im Programm ist ein Seminar zu den Einsatzmöglichkeiten von Dusch- und Badwasserrecycling mit Pontos AquaCycle von Hansgrohe. Die Theorie über Funktionsweise und Installationsvoraussetzungen können die Teilnehmer bei der Besichtigung eines AquaCycle-Systems vor Ort praktisch vertiefen. Neueste Energie- und Wassersparmethoden, aber auch Informationen über aktuelle Normen und Normänderungen sind Bestandteil des Hansgrohe Seminars „Fach- und Meisterschulen“, das sich an Meisterschüler aus dem SHK Handwerk richtet. Doch nicht nur aus dem Bereich Technik stehen Schulungen zur Wahl. So gibt es Seminare zu Grundlagenwissen, speziell aufbereitet etwa für Anfänger und Quereinsteiger im Sanitärfachhandel, Verkaufstrainings oder Schulungen zu Trinkwasserverordnung und Schallschutznormen, wichtig besonders für das Projektgeschäft. Einen sicheren Umgang mit Farben, Materialien und Collagen lernen die Teilnehmer beim Bad- und Raumkonzept-Seminar.

Weitere Infos sowie eine kostenlose Seminarbroschüre gibt es bei Hansgrohe, Telefon (0 78 36) 51 32 72, Telefax (0 78 36) 51 15 05 oder per E-Mail an: aquademie@hansgrohe.com.

› Gfkorrl ‹

Fortbildungstag Wasserbehandlung

Die Dechema und die Gfkorrl führen am 23. Juni 2009 in Frankfurt am Main zum dritten Mal den Fortbildungstag „Methoden und Trends in der Wasserbehandlung“ durch. Im Fokus der Veranstaltung stehen neue Ansätze zur Aufbereitung von Regen-, Grau- und Abwasser. Außerdem wird über die Themen Biofilme und Pathogene informiert und innovative Verfahren zur Desinfektion sowie dabei auftretende Korrosionsprobleme vorgestellt. In acht Vorträgen mit anschließender Diskussion berichten Experten aus Industrie, Instituten und Hochschulen über neueste Erkenntnisse. Der Fortbildungstag wendet sich an Hersteller und Anwender von Wasserbehandlungssystemen, an Wasserversorger sowie an Behörden und Hochschulen.

Weitere Infos gibt es bei der Dechema, Telefon (0 69) 75 64-2 53/2 02, Telefax (0 69) 75 64-4 14 und im Internet unter <http://kwi.dechema.de>

› Mall ‹

Kooperation mit Rain Bird eingegangen

Die Donaueschinger Mall GmbH hat ihr Sortiment in der Gartenbewässerung durch eine Kooperation mit dem Beregungsspezialisten Rain Bird erweitert. Das neue Paket Fontana Rain basiert auf den Mall-Gartenlösungen und bietet Kunden nun eine Lösung zur automatischen Gartenbewässerung an.

Anhand einer unter www.mall.info/bewaesserung verfügbaren Vorlage können interessierte Gartenbesitzer selbst einen Plan ihres Grundstücks erstellen. Die Experten von Rain Bird planen dann je nach Nutzung der Gartenfläche die optimale Versorgung über Versenkdüsen, Versenkgreiner und Micro-Bewässerung.

› Systemschulungen ‹

Wilo-Brain

Im Mittelpunkt der Wilo-Brain Systemschulung stehen der hydraulische Abgleich von Heizungsanlagen und die Hygienesicherung in der Trinkwasser-Zirkulation. Bundesweit stehen zehn stationäre „Brain-Center“ sowie der „Wilo Brain mobil“-Service zur Verfügung, der mit transportablen Wilo-Brain-Boxen Trainingsmaßnahmen an jedem gewünschten Ort erlaubt. Im ersten Quartal 2009 sind insgesamt 13 Veranstaltungen in mehreren

Städten geplant. Erstmals werden auch Aufbau-seminare zum Thema „Wissen optimal verkaufen“ durchgeführt. Dieses Aufbauseminar richtet sich speziell an die SHK-Branche und soll Fachhandwerker bei der Verbesserung ihrer Verkaufschancen im Geschäftsfeld „Heizungsoptimierung“ unterstützen. Diese Seminare finden in den Vertriebsbüros bzw. an den Produktionsstandorten der Wilo SE statt. Die genauen Termine und Veranstaltungsorte sind im Internet unter www.wilo.de im Bereich Services zu finden oder unter der Wilo-Hotline (02 31) 41 02-76 04 zu erfragen.