

EEG

Gesetzesnovelle passiert Bundesrat

Der Bundesrat hat am 12. Juli der deutlich schnelleren Absenkung der Solarstromförderung zugestimmt. Die EEG-Novelle sieht bis zum 1.1.2012 in vier Schritten eine Rückführung der Solarstromförderung um bis zu 50 Prozentpunkte vor: Rückwirkend um 1. Juli werden die Fördersätze um bis zu 13 Prozent und zum 1. Oktober um weitere 3 Prozent reduziert. Zum 1. Januar 2011 folgt eine Rückführung der Zuschüsse um bis zu 13 Prozent und zum 1. Januar 2012 um weitere bis zu 21 Prozent. Die konkrete Höhe der Förderabsenkung wird sich am Marktwachstum orientieren.

Die Solarbranche hatte vor dem Hintergrund einer erfolgreichen Marktentwicklung in Deutschland bereits im Herbst vergangenen Jahres eine schnellere Rückführung der Förderung angeboten. Die nun beschlossene Förderabsenkung war in den letzten Monaten jedoch vom Bundesverband Solarwirtschaft, vielen Energieexperten und der Mehrheit der Bundesländer wiederholt als zu hoch kritisiert worden. Der im Vermittlungsausschuss von Bundesrat und Bundestag erzielte Kompromiss brachte jedoch keine nennenswerten Nachbesserungen.

Nach Angaben des BSW-Solar sind die Preise für Solarstromanlagen seit 2006 um 40 Prozent gesunken. Investitionen in moderne Solarfabriken in Deutschland und verstärkt auch im Ausland würden die Kosten weiter senken und dazu beitragen, dass Solarstrom vom eigenen Hausdach bereits im Jahr 2013 das Niveau konventioneller Verbraucherstromtarife erreichen dürfte.

ARGE NEUE MEDIEN

Kontinuität ohne Stillstand

Die Ergebnisse der Mitgliederversammlung der ARGE Neue Medien der deutschen SHK-Industrie zeugen von Kontinuität. So wird die stärkste Industrieorganisation der Branche weitere zwei Jahre von einem namentlich unveränderten Vorstand gelenkt. Auch mit Blick auf das Selbstverständnis bzw. die Positionierung bleibt alles wie gehabt: Größter Anbieter von Daten für die Computer-Badplanung mit mehr als 11 000 Kunden; Betreiber des größten Branchenservers mit rund 100 Unternehmen sowie Betreiber des SHK-Branchenportals, das aktuell von mehr als 12 000 Fachpartnern der Markenindustrie genutzt wird. Der Fachgroßhandel ist mit allein 8 000 Anmeldungen im April die aktivste Nutzergruppe und hat den Onlineservice nicht nur als Datenquelle, sondern auch als Prozessplattform erkannt. Das Fachhandwerk nutzt vom Angebot vor allem die Computer-Badplanung und das Download-Center. Mit einer neuen Ausgabe des Magazins Portal-Profi will die Arge das Handwerk auch auf die weiteren Inhalte des Branchenportals aufmerksam machen. ■



Laut einer Umfrage vom Oktober 2009 verbindet das Fachhandwerk mit der ARGE häufig „nur“ Computer-Badplanung und lässt das Angebot des SHK-Branchenportals vor allem mit Blick auf die Tiefe der darin enthaltenen Informationen außer Acht. Zwar habe sich die Zahl der User aus dieser Zielgruppe gut entwickelt, aber es bestehe weiterhin „reichlich Luft nach oben“.



Dank solidem Inlandsgeschäft haben Sanitärfachhandwerk und Fachhandel das Krisenjahr 2009 gut überstanden.

VDS

Sanitärbranche hat die Krise gut gemeistert

Laut Branchenbericht des ifo-Instituts hat die mittelständisch geprägte Sanitärbranche das Krisenjahr 2009 gut gemeistert. Der konsolidierte Gesamtumsatz von Industrie, Fachhandel und Fachhandwerk sank lediglich um 3 % auf 16,1 Milliarden Euro. Zu verdanken sei das dem soliden Inlandsmarkt, für den sogar ein geringes Plus von 0,8 % (13,2 Milliarden Euro nach 13,1 Milliarden Euro) zu Buche stehe. Dagegen brachen die Verkaufserlöse im Ausland mit einem Minus von 17,1 % (2,9 Milliarden Euro nach 3,5 Milliarden Euro) drastisch ein. Der starke Rückgang traf laut VDS-Geschäftsführer Jens J. Wischmann in erster Linie die knapp 230 Industriefirmen, während sich für Großhandel und Handwerk ihre überwiegende Inlandsorientierung positiv bemerkbar machte. Insofern habe sich die weltweite Rezession auf die drei Marktstufen völlig unterschiedlich ausgewirkt. Für 2010 sei in der Branche auf Basis der aktuellen ifo-Schätzung ein moderates Umsatzplus von nominal etwa 2,5 % auf 16,5 Milliarden Euro möglich. ■



SBZ-TIPP

Duschkampagne im Internet

Endkunden-Ansprache übers Internet funktioniert auch bei Duscharmaturen bestens: Nach der internationalen Suche nach 2000 Duschbotschaftern auf Facebook startet Grohe jetzt die Seite www.showerreasons.de. Die Kampagne „Gib mir einen Grund zu duschen“, spricht Duschfans auf der ganzen Welt an. Ziel ist, die Bekanntheit der Marke zu stärken und den Spaß an den Produkten zu steigern. Auf www.showerreasons.de kann man Videos und Fotos hochladen. Die User bewerten die Beiträge und die zehn besten werden wöchentlich mit einer Brause aus der Rainshower Icon Collection belohnt. Am Ende jeden Monats ermittelt Grohe die drei Monatssieger, die jeweils ein iPad von Apple erhalten. Wer sich für die Produkte interessiert, gelangt mit einem Klick auf die Grohe-Homepage und findet dort den Fachpartner in seiner Nähe. Optimale Voraussetzungen für steigende Nachfrage und verstärkten Abverkauf auch in Handel und Handwerk. Mit den vielen positiven Kommentaren der Nutzer bietet die Kampagne einen guten Einstieg ins Verkaufsgespräch.

→ www.showerreasons.de



Der Spaß am Produkt steht im Mittelpunkt: Die Grohe-Duschkampagne soll zusätzliche Nachfrage nach den Rainshower-Produkten schaffen und Anknüpfungspunkte fürs Verkaufsgespräch bieten.

DURAVIT

Trotz Umsatzrückgang investiert

Im Jahr 2009 verzeichneten die Hornberger erstmals seit fünf Jahren einen Umsatzrückgang. In Summe ging der Umsatz im Konzern um 12,6 % zurück und lag in 2009 bei insgesamt 292,7 Millionen Euro. Trotz des Umsatzrückgangs konnte der Badhersteller 2009 ein großes Paket an Zukunftsinvestitionen realisieren. So stellte Duravit das neue Werk in Indien fertig, eröffnete Showrooms in Ägypten sowie in Tunesien und erweiterte das Zentrallager in Achern um ein komplettes Hochregallager. Mit der Gründung einer eigenen Vertriebsgesellschaft in Australien wurde in lokale Präsenz mit Blick auf die gesamte ozeanische Region investiert. Parallel dazu wurde auch in Südafrika eine Vertriebsgesellschaft aus der Taufe gehoben. Nachdem Duravit in 2009 trotz Krise investiert hat, steht das Jahr 2010 im Zeichen der Konsolidierung. ■

TELEGRAMM

Garant-Möbel --- Zum ersten Juli übernahm Garant-Möbel die Arcade Einkaufsgemeinschaft für Bäder und Küchen. Die 47 Partner des in der Sanitär- und Heizungsbranche spezialisierten Verbundes verstärken künftig das Marktpotenzial des Moduls Bad & Haustechnik innerhalb der Garant-Gruppe.

Isofotón --- Der spanische Hersteller von Solarzellen und -modulen hat mit dem Konsortium Affirma-Toptec einen neuen Investor und Eigentümer gefunden. Das Konsortium bringt 50 Millionen Euro an Kapital ein und stärkt somit die Bilanz des Unternehmens.

GEP --- Am 01. Juli 2010 wurde die GEP Umwelttechnik zu Dehoust. Unter dem Dach von Dehoust bleiben sowohl die Produktion als auch alle Mitarbeiter in Eitorf. Die Entwicklungskompetenz soll gebündelt und der Marktauftritt im dreistufigen Vertriebsweg gestärkt werden.

Systemair --- Systemair übernimmt die holländische Lüftungsfirma Rucon. Die Firma hat 41 Mitarbeiter und verzeichnete 2009 einen Umsatz von 12 Millionen Euro. Der aktuelle Inhaber von Rucon, Henk van der Zande, wird die Position als Geschäftsführer der Firma beibehalten.

Testo --- Seit Juli ist die schweizerische Firma Matter Engineering unter dem neuen Namen Matter Aerosol eine 100%-ige Tochter der Testo-Gruppe. Damit hat der Messtechnik-Hersteller aus Lenzkirch einen Spezialisten für die Nanopartikel-Messgeräte ins Boot geholt.

VDMA --- Die VDMA-Fachverbände Allgemeine Lufttechnik ALT und Gebäudeautomation AMG wollen in Zukunft gemeinsam mit weiteren Fachverbänden ihre Kräfte als VDMA Gebäudetechnik bündeln. Getrennte Gewerke seien nicht mehr zeitgemäß. Die Erwartungen an Funktionalität, Komfort und energetisch günstige Gesamtkonzepte ließen die klassisch separierten Disziplinen der Gebäudetechnik stärker zusammenwachsen.

EVIA --- Unter Beteiligung 19 führender europäischer Lüftungsgerätehersteller und mehrerer Verbände wurde am 7. Juli 2010 in Brüssel die europäische Dachorganisation European Ventilation Industry Association EVIA gegründet. Ziel der Organisation ist vor allem die aktive Mitgestaltung der relevanten europäischen Verordnungsvorhaben wie EuP, EPBD und RES, insbesondere unter den Aspekten Gesundheit, Hygiene und Energieeffizienz.

KALDEWEI

Rückrufaktion für Wannengriffe

Kaldewei ruft die in den Jahren 1996 bis 2002 ausgelieferten Badewannengriffe mit der Produktbezeichnung „Rondostar-Multi-Griff“, „Studiostar-Multi-Griff“ und „Saniluxstar-Multi-Griff“ zurück. Andere Badewannengriffe von Kaldewei sind vom Produktrückruf nicht betroffen. Wenn fetthaltige Substanzen zwischen Wannenoberfläche und Griffdichtung eindringen, kann dies den Kunststoff des Griffs schädigen und langfristig zu einer Materialschwächung führen, so dass der Griff brechen kann.

Diese Gefahr besteht insbesondere, wenn die Wannengriffe nicht durch das Fachhandwerk, sondern z.B. durch die Endkunden selbst nach Einbau der Badewanne montiert wurden. Die betroffenen Griffe können an verschiedenen Wannensmodellen von Kaldewei befestigt sein. Kunden, die über einen Kaldewei-Badewannengriff verfügen, der



Von der Rückrufaktion betroffen sind der Rondostar-Multi-Griff, Studiostar-Multi-Griff und der Saniluxstar-Multi-Griff.

nachstehender Abbildung sowie den skizzierten Maßen entspricht, werden gebeten, sich unter der folgenden, kostenlosen Service-Telefonnummer (**0800 221 7777**) mit Kaldewei in Verbindung zu setzen. Mehr Informationen unter www.kaldewei.com

GEBERIT

Zweiter TV-Spot mit Babs Becker

Mitte Juli begann Geberit AquaClean die zweite Welle der TV-Werbung „I love Water“ mit Barbara Becker. Der TV-Spot wird auf ARD, ZDF, RTL, SAT 1, n-tv, N24 und tele 5 zur Prime Time geschaltet und ergänzt die 2009 gestartete Print- und Online-Medien-basierte Kampagne. Geberit forciert in Deutschland erstmals das Endkundenmarketing mit einer TV-Kampagne. Durch den medialen Druck soll die Aufmerksamkeit für das bisherige Tabu-Thema Toilettenkultur und die Reinigung mit Wasser gesteigert werden. Scheinbar erfolgreich: Die in 2009 eingeführten WC-Aufsätze und Komplettanlagen verkaufen sich nach Herstellerangaben gut, die Erwartungen sind mehr als erfüllt worden. Der Produktabsatz steigt ebenso wie die Anzahl speziell geschulter, zertifizierter Geberit AquaClean-Partnerunternehmen.

→ www.i-love-water.de



Shooting mit Barbara Becker in der Region um St. Moritz für den Geberit-Aquaclean-Werbespot.

ROTO

PV auf und im Dach steuerlich gleich

Wie Tobias Romeis – Sprecher des Bundesfinanzministeriums – gegenüber Roto bestätigte, gelten von nun an auch dachintegrierte Anlagen als bewegliche Wirtschaftsgüter und können somit über 20 Jahre hinweg abgeschrieben werden. Bisher galten diese Anlagen als Teil der Gebäudehülle und unterlagen als solche der 30-jährigen Abschreibungsfrist. Der Hauptvorteil dieser Neuregelung: Besitzer einer dachintegrierten Anlage, die sich als Kleinunternehmer angemeldet haben, können die Anlage künftig zügiger abschreiben. Darüber hinaus können sie in den Genuss weiterer steuerlicher Vergünstigungen kommen, wie beispielsweise des so genannten Investitionsabzugsbetrages, der bisher Aufdachsystemen vorbehalten war. Für detaillierte Informationen über die verschiedenen steuerlichen Möglichkeiten empfiehlt es sich, Kontakt mit dem zuständigen Finanzamt herzustellen oder die Dienste eines Steuerberaters in Anspruch zu nehmen. ■

VAILLANT

Alle wollen die Solar-App

Die Solarplanungs-App von Vaillant ist innerhalb von vier Wochen über 2000mal aus dem App-Store heruntergeladen worden. Mit AuroPlan kann man ohne Aufwand die direkte Korrelation verschiedener Daten wie Dachneigung, Himmelsrichtung und Solarertrag anschaulich aufzeigen. In seinem YouTube-Channel zeigt Vaillant darüber hinaus in einem Video die verschiedenen Funktionalitäten der App. Ziel ist eine einfache, schnelle Auslegung von Solaranlagen sowie die Verdeutlichung einer direkten Abhängigkeit zwischen Ausrichtung und Standort von Solarkollektoren mit dem Solarertrag. Im Anschluss wird der Anlagenvorschlag dargestellt und parallel eine Fülle an Daten angezeigt. Dazu zählen z.B. die Solareinstrahlung, der Solarertrag und die eingesparten CO₂-Mengen.

→ www.vaillant.de



Die Vaillant-App Auroplan bietet schnelle und unkomplizierte Unterstützung in den verschiedenen Phasen der Planung und Kalkulation.

ISH

Trägerschaft erweitert

Die ISH hat die Trägerschaft erweitert. Zu den bisherigen Trägern, dem Zentralverband Sanitär Heizung Klima, der Vereini-

gung Deutsche Sanitärwirtschaft, der Vereinigung der deutschen Zentralheizungswirtschaft und die Messe Frankfurt sind noch der Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik und das Fachinstitut Gebäude-Klima hinzugekommen. Sie wollen bei der Ausrichtung der Weltleitmesse künftig mitwirken.

MENSCHEN

Hansgrohe --- Holger Binder übernimmt die neu geschaffene Position des Verkaufsleiters. Zuvor war er seit 2006 für das Key Account Management der deutschen Vertriebsgesellschaft des Unternehmens verantwortlich.



RLT --- Robert Baumeister bleibt Vorsitzender des Herstellerverbands Raumluftechnische Geräte RLT. Im Rahmen der Mitgliederversammlung wurde der Vorstand für weitere zwei Jahre wiedergewählt. Stellvertretende Vorsitzende sind weiterhin Christoph Kaup und Siegfried Vogl-Wolf.

MeinBad --- Sebastian Döberl übernimmt zum 1. August die Vertriebsleitung des Leonberger Verbunds für Bad- und Heizungsspezialisten. Seine Aufgaben sind die Organisation, Betreuung und Neuaquise in der Region Süd-West.



Ista --- Jochen Schein übernimmt die neu geschaffene Position des Chief Operating Officers COO bei Ista International und verantwortet seit 1. Juli weltweit die Bereiche IT, Operations und Produktentwicklung.

EHI --- Klaus Huttelmaier übernimmt den Vorsitz der Association of the European Heating Industry. Er folgt damit Paolo Merloni. Neuer Generalsekretär des europäischen Dachverbandes ist **Andreas Lücke**, Hauptgeschäftsführer des BDH.



Huttelmaier

Lücke

HAUTEC

Schulungszentrum für Wärmepumpen

Im Stammhaus in Bedburg-Hau eröffnete Wärmepumpenhersteller Hautec ein Schulungszentrum für 2000 Teilnehmer. Schwerpunkte der Seminare sind Vertrieb und Installation. Zusätzlich wird ein Kundendienst-Aufbauseminar angeboten sowie der Sachkunde-Lehrgang zur Chemikalien-Klimaschutzverordnung. Schulungstermine gibt es auf der Homepage: [→ www.hautec.eu](http://www.hautec.eu)

INTERBAD 2010

Kongress zu Schwimmbad, Sauna & Spa

Im Rahmen der Interbad 2010, die vom 13. bis 16. Oktober in Stuttgart stattfindet, veranstaltet die Deutsche Gesellschaft für das Badewesen DGfDB eine Fachmesse für Schwimmbad, Sauna und Spa. 420 Aussteller präsentieren ihre Neuheiten zu diesen Themen. Das Kongressprogramm stellt in verschiedenen Themenkreisen der Fachtagung „Öffentliche Bäder“ (13. bis 14. Oktober) Trends und technische Entwicklungen vor. Schwerpunkte sind die Herausforderungen beim Bau und Betrieb

von öffentlichen Bädern sowie die Reduktion von Betriebskosten mit Hilfe von Konzepten zur Energieoptimierung. Gemeinsam mit dem Deutschen Sauna-Bund präsentiert die DGfDB in der Fachtagung „Sauna“ (13. und 15. Oktober) die Wirkungszusammenhänge des Saunabadens und beleuchtet wichtige Aspekte beim Bau und Betrieb von Saunabädern. Weitere Informationen rund um die Messe unter [→ www.interbad.de](http://www.interbad.de)

ROCKWOOL

Thermografie-Aufnahmen selber machen

Im September und Oktober können sich SHK-Handwerker bei Rockwool zum geprüften Thermografen ausbilden zu lassen. Ein zweitägiger Workshop vermittelt das nötige Grundlagenwissen, um selbständig Thermografie-Aufnahmen zu machen und diese auszuwerten, um undichte Stellen in der Gebäudehülle zu erkennen. Außerdem lernt man, die Thermografie als zusätzliches Vermarktungsinstrument in der Kundenberatung einzusetzen. Ein optionaler Aufbaukurs vertieft das Wissen und die Beratungskompetenz. Weitere Informationen unter [→ www.rockwool.de/services](http://www.rockwool.de/services)

BEST

Expertentreff Kühlheizen

Gemeinsam mit den Firmen Grundfos, Nibe und Frese veranstaltet der Isernhagener Strahlheizflächen-Hersteller eintägige Expertentreffs zum Thema Kühlheizen. Ausgangspunkt der Diskussion wird ein Modellprojekt sein, bei dem die beteiligten Firmen ihre Produkte zu einem optimalen „Gesamtkunstwerk“ zusammensetzen. Wichtig ist dabei der praxisbezogene Ansatz, denn die Komponenten werden in ihrer Wechselwirkung betrachtet und nicht als isolierte Bauteile. Termine und Orte sowie eine direkte Anmeldemöglichkeit findet man unter [→ www.best-bredemann.de/seminare](http://www.best-bredemann.de/seminare)



SEMINARE - SCHULUNGEN - TERMINE

Aktuelle Übersicht auf sbz-online.de

Seminare und Termine finden Sie in der Seminaratenbank

[→ www.sbz-online.de](http://www.sbz-online.de)

Hier können Hersteller und Organisationen Seminare, Inhalte und Termine selbst einstellen und Handwerkern und Planern einen umfassenden Überblick ermöglichen.

