

■ FV Niedersachsen Kieslich neuer Geschäftsführer

Anfang April hat Franz Kieslich die Geschäftsführung des Fachverbandes Sanitär-, Heizungs-, Klima- und Klempnertechnik Niedersachsen übernommen. Rechtsanwalt Peter Neteler, der seit 18 Jahren die Geschicke des Landesverbandes leitete, soll künftig verstärkt die Rechtsberatung der Mitglieder übernehmen. Nachfolger Kieslich arbeitete bisher bereits als Betriebswirtschaftsreferent im Fachverband.



Bernd
Steinhöfer

■ Roth Global Energy gegründet

Unter der Marke Global Energy produziert und vermarktet Roth Bischofswerda Systeme zur Lagerung und Verteilung innovativer Energien. Global Energy ist in den Sektoren Regenwassernutzung, Hausklärtechnik, Transport- und Lagerbehälter bzw. Biomasse-Transport und Förderung tätig. Als Geschäfts-

■ HighTech + Vola Steinhöfer übernimmt das Ruder

Bernd Steinhöfer (46) übernahm am 1. April 2001 als alleiniger Vorstand die Gesamtleitung des Hauses HighTech + Vola AG. Er ist Nachfolger der Unternehmensgründer Doris und Thomas Emms, die die Firma seit 1976 leiteten. Steinhöfer kennt die Sanitärbranche von seinen bisherigen Tätigkeiten als Export- und Gesamtvertriebsleiter sowie zuletzt als Gründer und Geschäftsführer von Pagette. Sein Ziel ist der Ausbau der Marktposition als spezialisierter Anbieter für hochwertige Badausstattungen. Zum einen soll dies durch gezielte Sortimentsausweitung und zum anderen durch Intensivierung der Exportaktivitäten mit den Schwerpunkten USA und Asien erfolgen.



Global-Energy-Geschäftsführung (v. l.): Wolf-Albrecht Böhme und Karl-Heinz Geil

führer des neu gegründeten Unternehmens sind Karl-Heinz Geil für den Vertrieb und Wolf-Albrecht Böhme für die Technik verantwortlich.

■ Viessmann Geschäftszahlen und Brennstoffzellen-News

Die Viessmann Werke konnten im Geschäftsjahr 2000 mit 1,85 Milliarden DM eine Umsatzsteigerung von rund 8 % gegenüber dem Vorjahr verbuchen. Laut Dr. Martin Viessmann habe die anhaltend große Nachfrage nach den Produkten des 1999 erstmals

präsentierten Vitotec Programms und das Wachstum im Ausland zu diesem guten Ergebnis geführt. Der Exportanteil stieg von 33 auf 36 %. Das Unternehmen ist in über 30 Ländern vertreten und produziert u. a. in Deutschland, Frankreich und Kanada. Mitte März wurde der Grundstein für einen neuen Vertriebs- und Produktionsstandort in China gelegt, der im Januar 2002 in Betrieb gehen soll. Zum Thema Brennstoffzelle führte der geschäftsführende Gesellschafter aus, daß man in Zusammenarbeit mit namhaften Partnern wie Degussa, Siemens

sparende Heizungsanlagen, wobei der Anteil von Produkten zur Nutzung regenerativer Energien stark steige.

■ Villeroy & Boch 30 % mehr Umsatz bei Bad und Küche

Die Stärkung der ertragreichen Bereiche und die weitere Diversifizierung von Angebot und Leistungsumfang führten im Unternehmensbereich Bad und Küche von Villeroy & Boch im Jahr 2000 zu einem Umsatzwachstum von 30,1 %. Die



Die Geschäftsleitung von Viessmann gab auf der ISH ein Umsatzplus von 8 % bekannt (v. l.): Dr. Behrouz Ahmadi, Dr. Martin Viessmann, Prof. Helmut Burger

Landis + Staefa und dem Fraunhofer Institut an einem Projekt zur Entwicklung einer Brennstoffzellen-Hausednergiezentrale arbeite. Dabei setze man auf das PEM-Verfahren. Mit einer Markteinführung der Brennstoffzellentechnik könne der Anwender aber nicht vor der 2. Hälfte dieses Jahrzehnts rechnen. Ergänzend meinte Dr. Viessmann, daß der Marktanteil von Brennstoffzellensystemen aufgrund ihrer begrenzten Einsatzmöglichkeiten nicht überschätzt werden dürfe. Auch auf längere Sicht sei daher die Brennstoffzellentechnik erste Wahl für umweltschonende und energie-

in „Wellness“ umbenannte Kunststoffsparte wuchs im gleichen Zeitraum um 35,8 %. Der Erwerb des niederländischen Herstellers von Kunststoffbade- und -duschwannen Ucosan im Jahr 1999 führte zum Aufbau des vierten Unternehmensbereichs „Wellness“ neben den bestehenden drei Bereichen Bad und Küche, Fliesen sowie Tischkultur. Im Frühjahr 2000 erfolgte die Übernahme des schwedischen Sanitärkeramik- und Armaturenherstellers AB Gustavsberg. Am Ende des gleichen Jahres erwarb Villeroy & Boch den schwedischen Whirlpool-Hersteller Svenska Badkar und den österreichischen Badmöbelfabrikanten db.das Bad. Anfang 2001 erfolgte die Akquisition des tschechischen Marktführers bei Kunststoff-Badewannen, Vagnerplast.

Damit sieht sich das Unternehmen nicht nur im Hinblick auf die weitere Diversifizierung, sondern auch in der verstärkten Internationalisierung einen großen Schritt vorangekommen. Der Anteil des Auslandsgeschäfts am Konzernumsatz erhöhte sich auf 62 %. Der Konzernumsatz hat sich im Jahr 2000 gegenüber dem Vorjahr um 12,6 % auf rund 940 Mio. € erhöht. Für das Jahr 2001 wird ein Umsatz von über einer Milliarde € erwartet.

nimmt zu diesem Zeitpunkt die Gesamtverantwortung. Christoph Geyer ist seit 1998 in verschiedenen Positionen bei dem europaweit führenden Hersteller von Installationssystemen aus Kupfer tätig. Zuletzt war er Leiter Zentrales Marketing der KME-Gruppe. Der neue Verantwortungsbereich umfaßt die europaweiten Unternehmensaktivitäten in Produktion und Vertrieb für die von KME angebotenen Hausinstallationsrohre und -systeme.



Übergabe des Heimeier-Innovationspreises an Carmen Moosmann durch Geschäftsführer Thomas Kroll



Christoph Geyer

■ KME Geyer löst Wallossek ab

Neuer Leiter des Unternehmensbereichs „Plumbing Tube Systems“ (Installationsrohrsysteme) der KM Europa Metal AG (Osnabrück) ist seit dem 1. Februar 2001 Christoph Geyer (40). Er ist in dieser Position gleichberechtigt an die Seite des bisherigen Divisionsleiters Bruno Wallossek getreten. Damit wurde bereits jetzt eine Nachfolgeregelung getroffen. Wallossek wird im März 2002 in Ruhestand gehen, Geyer über-

■ Heimeier Innovationspreis für Satelliten-Solarregler

Im Rahmen der ISH ehrte Heimeier-Geschäftsführer Thomas Kroll die 27jährige Carmen Moosmann mit dem Heimeier Innovationspreis. Die gelernte Bürokauffrau, die in einer Heizungsbaufirma arbeitet, entwickelte eine satellitengestützte Regelung zur solaren Warmwasserbereitung. Ihr Solarregler erhält über eine Satelliten-Empfangsstation Meldungen zur erwarteten Wetterlage und sperrt bei ausreichendem Energieangebot die Beheizung durch den Wärmeerzeuger. In zwei Pilotanlagen konnten dadurch ca. 40 % weniger Brennerstarts verzeichnet werden. Die Jury war der Meinung, daß dies ein nicht zu unterschätzendes Einsparpotential an Energie und Emissionen darstelle. Deswegen wurde Carmen Moosmanns Entwicklung einstimmig mit dem ersten Preis in Höhe von 10 000 DM honoriert. Zu ihrer Idee für die optimale Nutzung der Solarenergie wurde sie durch Erfahrungen in ihrem privaten Umfeld angeregt. Fast ein Jahr lang tüftelte Moosmann an ihrer satelli-

tengestützten Regelung zur Warmwasserbereitung, bis ihre Entwicklung reif für die Praxis war. Die Regelung steht nun kurz vor der offiziellen Zulassung durch das deutsche Patentamt.

■ Buderus Umsatzzahlen und Brennstoffzellen-News

Buderus Heiztechnik konnte im Geschäftsjahr 1999/2000 den Umsatz um 5,6 % auf 1173 Mio. € ausweiten. Das Ergebnis vor Ertragssteuern stieg von 113 Mio. € im Vorjahr auf 120 Mio. €. Maßgeblichen Anteil am Umsatzwachstum hatte das Ausland mit einem Zuwachs von 18 %. Im Inland konnte Buderus den Umsatz um 1 % verbessern. Der Auslandsanteil am Konzernumsatz erhöhte sich von 28 % (im Vorjahr) auf 32 %.

Nach einem Umsatz von 320 Mio. € im Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Oktober bis 31. Dezember 2001, begründet durch die Umstellung des Geschäftsjahres auf das Kalenderjahr, setzt Buderus sein Wachstum in 2001 fort. In den ersten zwei Monaten wurde ein Umsatzwachstum von 5 % auf 155 Mio. € erzielt. Die Steigerung resultiert nicht nur aus dem internationalen Geschäft. Auch im Inland stieg der Umsatz in diesem Zeitraum um 2,5 % an.

Uwe Lüders, Vorsitzender der Geschäftsführung, sieht in dem aktuell harten Wettbewerb nicht den Preiskampf als Mittel, Marktanteile zu gewinnen, da ein Preisverfall auch zu Erlösminderungen bei den Fachbetrieben führt. Der Markt bietet nach Worten von Lüders durchaus Wachstumssegmente, die konsequent genutzt und entwickelt werden müssen. Positive




Die Geschäftsführung der Buderus Heiztechnik präsentierte auf der ISH steigende Umsätze (v. l.): Dr. Heinrich-Hermann Schulte, Uwe Lüders, Ulrich Staudinger

Anzeige

Arbeiten Sie nur noch mit Software die das "SHK-ZERT"-Zeichen trägt, damit Sie sicher sein können das Normen und technische Regelwerke eingehalten werden - Sie fahren doch auch nicht ohne TÜV!

Nachfolgend eine vollständige Auflistung aller zertifizierten Softwarepakete:

Anbieter	DIN 1988	DIN 1986	Wärmebedarf	Infos unter:
Dendrit zertifiziert	zertifiziert		zertifiziert	02594 / 961-0 oder
Plancaal			zertifiziert	www.dendrit.de



Beispiele seien die Brennwerttechnik, die Kraft-Wärme-Kopplung und die Solartechnik. Bekanntgegeben hat der Heiztechnik-Hersteller auf der ISH Neues zum Thema Brennstoffzelle. Mit dem amerikanischen Unternehmen International Fuel Cells (IFC) sei die exklusive Zusammenarbeit bei der Entwicklung und Vermarktung von Brennstoffzellen für kleinere und mittlere Leistungen vereinbart worden. IFC ist laut Buderus Weltmarktführer bei Brennstoffzellen für Anwendungen im gewerblichen Bereich. Angeboten werden sollen Brennstoffzellensysteme zur gleichzeitigen Erzeugung von Strom und Wärme. Aktuell in der Entwicklung ist ein System mit einer elektrischen Leistung von 3–5 kW und einer Wärmeleistung von 8–9 kW. Beide Unternehmen rechnen ab Mitte 2003 mit ersten Gerätetests in wichtigen europäischen Märkten.

■ Cuprotherm Start der neuen Kupferkampagne

„Mein Papa steht auf Kupfer“ grinst der kleine Rotschopf den Betrachter frech an. Das Bildmotiv ist als Blickfang einer Werbe-Kampagne für den Rohrwerkstoff Kupfer konzipiert, die die Cuprotherm-Hersteller Wieland Werke und KM Europa Metal im April starten. Ziel der breit angelegten Kampagne für Flächenheizungen aus Kupferrohr ist u. a., das SHK-Handwerk bei der Kundengewinnung zu unterstützen; deshalb sind auch Endverwender und Planer Adressaten des neuen Werbeauftritts. Der Fachhandel und das ihm verbundene Handwerk profitieren doppelt von der Kupfer-Kampagne: Dem Handel winkt der Gewinn von attraktiven Reisen, unter den



Mit diesem kleinen „roten“ Sympathieträger wirbt die neue Cuprotherm-Kupferkampagne für die Vorzüge des Flächenheizwerkstoffs

Verarbeitern werden Werkzeugkoffer im Wert von je 1000 Mark verlost. Weitere Auskünfte gibt es vom cuprotherm@-Informationsservice, Postfach 13 01, 89152 Erbach oder im Internet unter www.cuprotherm.de.

■ DVGW Neue TVO insgesamt positiv

Am 16. Februar 2001 hat der Bundesrat der vom Bundesgesundheitsministerium vorgelegten Verordnung zur Novellierung der Trinkwasserverordnung nach Maßgabe einiger Änderungen zugestimmt. Sie wird allerdings erst am 1. Januar 2003 in Kraft treten. Die Verordnung dient der Umsetzung der novellierten EG-Trinkwasserrichtlinie. Insgesamt ist die neue Verordnung aus Sicht des DVGW positiv zu bewerten. Dies betrifft insbesondere die folgenden Punkte:

- Wegfall von Parametern, die aus hygienischer, analytischer oder technischer Sicht unsinnig sind
- Unterscheidung zwischen Parametern, denen eine unmittelbare Gesundheitsrelevanz zugeschrieben werden kann (mikrobiologische und chemische Parameter) und Parametern mit Indikatorfunktion (Indikator-

Parameter), sowie deren unterschiedliche Bewertung im Fall von Grenzwertüberschreitungen

- eindeutige Abgrenzung der Verantwortlichkeiten zwischen Wasserversorger und Kunden für die Einhaltung der Trinkwasserqualität

- einheitlicher Rahmen für die Bewertung von Grenzwertüberschreitungen und die Festlegung von Gegenmaßnahmen
- Verknüpfung der Qualitätsanforderungen mit den allgemein anerkannten Regeln der Technik
- Meldepflicht für Anlagen mit Nicht-Trinkwasser

- Festlegung von einheitlichen Anforderungen an alle Untersuchungsstellen

- Dialog zwischen Wasserversorger und Gesundheitsamt im Vorfeld möglicher Ereignisse durch Aufstellen von Maßnahmenplänen, die den örtlichen Bedingungen angepaßt sein müssen.

Einige andere Regelungen können aus Sicht des DVGW nicht völlig befriedigen:

- keine Ausschöpfung der nach EG-Trinkwasserrichtlinie zulässigen Übergangsfrist für das Inkrafttreten
- ungenügende Absicherung der öffentlichen Versorgung gegen Kontaminationen aus Nicht-Trinkwasseranlagen

- pauschales Aufbereitungsgebot für mikrobiologisch belastete Rohwässer ohne Einzelfallprüfung

- Zulassung von Aufbereitungsmitteln und Festlegung der Einsatzbedingungen außerhalb der Verordnung durch eine vom Umweltbundesamt zu erstellende Liste

- Qualifikationsnachweise für Trinkwasseruntersuchungsstellen nur durch Nachweis einer allgemeinen Akkreditierung anstelle trinkwasserspezifischer Kompetenznachweise.

■ Keramag Multimediacenter für Sanitär-Großhandel

Bei der individuellen Beratung von Bauherren und Modernisierern in den Badausstellungen kann der Sanitär-Großhandel in Zukunft modernste Kommunikationstechnik nutzen. Die Voraussetzungen dafür hat Keramag mit der Entwicklung eines Multimediacenters (MMC) geschaffen, das auf der ISH 2001 präsentiert wurde.

Über ein interaktives Dialogsystem wird der individuelle Geschmack des Endkunden ermittelt, um darauf computer-gestützt gezielte Empfehlungen für



Bisher nicht gekannte Möglichkeiten bei der erfolgreichen Kundenberatung im Sanitär-Großhandel soll das neue Multimediacenter (MMC) von Keramag eröffnen

die ganz persönliche Badausstattung aufbauen zu können. Das professionell strukturierte Beratungsgespräch selbst läuft in sechs Schritten ab.

Das MMC umfaßt als Grundausstattung den Baukörper, 12 Glasprojektionsflächen mit Antriebsaggregaten zur Aufnahme von 12 Keramikobjekten, einen Touch-Screen-Monitor plus Terminal, Flat-Screen-Monitor, Beamer, Beleuchtung, Beschallung, Info-Terminal, Computersteuerung sowie die notwendige Software auf CD mit Geschmackstests und Produktpräsentation. Als Zubehör sind eine Podestanlage mit Rollwagen, vier Designer-Sesseln und Touchscreen-Anlage (als Alternative zum Touch-Screen-Monitor mit Terminal) und ein Rundvorbau mit Drahtbespannung als attraktive Raumabtrennung verfügbar. Mit Podest und Rund-

vorbau ist das Multimedia-Center 11 m lang und 7,30 m breit. Die maximale Höhe beträgt 3 m. Weitere Infos gibt es bei Keramik, Abt. Marketing-Kommunikation, 40878 Ratingen, Telefon (0 21 02) 9 16-0.

■ fbr

Vorstandswahlen und Förderpreisverleihung

Auf der Mitgliederversammlung der Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung in Frankfurt gab es turnusgemäß die Wahl für den geschäftsführenden Vorstand und der Beisitzer. Einstimmig votierten die Teilnehmer für den bisherigen und neuen 1. Vorsitzenden Martin Bullermann, dessen Stellvertreter Gerhard Deltau und den Schatzmeister Torsten Grüter. Ebenso wurden die Beisitzer

Andrea Hofstätter, Klaus W. König und Erwin Nolde im Amt bestätigt. Der fbr-Förderpreis 2000, gestiftet von der Firma KSB, Pegnitz, wurde an Marco Büniger für seine Arbeit „Abwasserrecycling in bewirtschafteten Feuchtgebieten – Ein Beitrag zur Stabilisierung des Landschaftswasserhaushalts und zur Etablierung lokaler Stoffkreisläufe“ verliehen.

■ Gütegemeinschaft

ISH-Infoveranstaltungen

Auf der ISH war die Gütegemeinschaft Messing-Hahnverlängerungen mit zwei Informationsveranstaltungen unter dem Motto „Messing macht mobil“ vertreten. Der Vorsitzende des Vorstandes, Klaus Marstaller, hob dabei u. a. hervor, daß man dem Installateur ein breites

Spektrum an sicheren Qualitätsbauteilen – verbunden mit einer umfassenden Gewährleistung – anbieten wolle. Um dies im Markt zu dokumentieren, wird die Gütegemeinschaft Messing-Hahnverlängerungen demnächst umbenannt in die Gütegemeinschaft Messing-Sanitär.

Michael Pohl, Mitglied des Güteausschusses, erläuterte die Hintergründe der neuen Trinkwasserverordnung sowie die Entstehung der „Restnorm“ DIN 50 930 Teil 6 und deren wesentliche Inhalte. Verdichtet auf den Werkstoff Messing kam er zu dem Schluß, daß Verbindungsbauteile aus Messing nach den Richtlinien der Gütegemeinschaft jetzt und zukünftig in allen Trinkwasserinstallationen keinen hygienisch bedingten Einschränkungen unterliegen und das Risiko der Spannungsrisskorrosion weitgehend ausge-

schaltet sei. Geringfügige Anpassungen der Güte- und Prüfbestimmungen – diese betreffen im wesentlichen die „unvermeidbaren Begleitelemente“ – an die Vorgaben der DIN 50 930 Teil 6 vorgenommen würden, erklärte Pohl.

■ **Ukraine** **Jetzt den Markt erschließen**

Im Rahmen seiner internationalen Netzwerkstrategie hat der Gentner Verlag Stuttgart auf der ISH zu einer Ukraine-Informationsveranstaltung eingeladen. Namhafte Repräsentanten des ukrainischen SHK-Marktes berichteten über die aktuelle Situation, Chancen und Risiken für Investoren. Der noch weitgehend unerschlossene Zukunftsmarkt erlebt seit zwei Jahren ei-

nen anhaltenden Konjunkturaufschwungs mit einer Wachstumsrate von über 5 %. Die bürokratischen Hürden für die Entwicklung und Aufbau von Firmen lassen sich am besten mit erfahrenen Wirtschaftsfachleuten vor Ort überwinden. Der seit 1987 in der Ukraine erfolgreiche Unternehmer Josef Auer empfahl, Investitionen in den ukrainischen SHK-Markt jetzt zu tätigen, um in der wirtschaftlichen Aufschwungphase den Grundstein für führende Marktpositionen zu legen. Das 50-Millionen-Einwohner-Land ist der derzeit größte nicht erschlossene Markt in Europa. An der zunehmenden Normalisierung der politischen und wirtschaftlichen Lage partizipiert auch die SHK-Branche, was nicht zuletzt auch die sehr positive Entwicklung der in diesem Jahr zum dritten Mal stattfindenden SHK-Fachmesse

Aquatherm Kiew zeigt. Ein positives Zeichen ist auch die Tatsache, daß die Ukraine bis zum Jahr 2007 die europäischen Standards übernehmen will. Der akute Renovierungsbedarf (50 % aller Wohngebäude) sowie ein erheblicher Nachholbedarf bei Neubauten u. a. Hotels und Kliniken bieten mittel- und langfristig aussichtsreiche Perspektiven für den SHK-Bereich. Ausführliche Informationen können beim Gentner Marketing-Service unter Telefon (07 11) 6 36 72-49 oder per Telefax unter (07 11) 6 36 72-60 angefordert werden.

■ **Schornsteinfeger** **Alle 8000 Betriebe nach 9001 zertifiziert**

Das Schornsteinfegerhandwerk setzt neue Maßstäbe in Qualität und Sicherheit. Denn alle 8000

Schornsteinfegerbetriebe in Deutschland haben sich den in der Industrie bewährten strengen Normen DIN ISO 9001 (Qualitätsmanagementsystem) und DIN ISO 14001 (Umweltmanagementsystem) unterworfen und zertifizieren lassen. Das ist in dieser Form einmalig in Europa.

Im Rahmen einer Veranstaltung in Berlin im Haus des Deutschen Handwerks wurde die Urkunde am 5. April 2001 dem Bundesinnungsmeister Steichele feierlich überreicht. Das erklärte Ziel dieser Zertifizierung ist eine noch stärkere Kundenorientierung der Schornsteinfeger. Dabei stehen, so das Schornsteinfegerhandwerk, wie bisher die Sicherheit der Anlagen, der Umweltschutz und die Qualität der Beratung im Mittelpunkt der Arbeit des „Schwarzen Mannes“.