



Seit 1991 hat sich der Verkauf von Wärmepumpen mehr als verzehnfacht

■ Flüssiggas Zukunftsmarkt Autogas

Die milden Wintermonate des vergangenen Jahres haben zu einer deutlichen Verringerung der Energienachfrage geführt. Auch die deutsche Flüssiggas-Wirtschaft mußte einen rückläufigen Absatz hinnehmen. Angesichts der Anwendungsbandbreite von Flüssiggas und der Kompatibilität mit zukünftigen Technologien beurteilt die Branche jedoch die Marktchancen in den kommenden Jahren als positiv. In Düsseldorf legten die im Deutschen Verband Flüssiggas e. V. (DVFG) zusammengeschlossenen rund 60 Versorgungsunternehmen ihre Bilanz für das Jahr 2000 vor. Der Gesamtabsatz der Mitgliedsunternehmen lag bei rund 1,5 Millionen Tonnen und damit um 7,1 % unter dem Vorjahresniveau. 1,444 Millionen Tonnen gingen ins Inland, wobei sich der Anteil der neuen Länder am gesamtdeutschen Flüssiggasabsatz leicht von 26,9 % auf 27,3 % erhöhte. Das mit Abstand bedeutendste Marktsegment mit 0,875 Millionen Tonnen und einem Anteil von 60,6 % war trotz der witterungsbedingten Rückgänge der vornehmlich Heizzwecken dienende Tankgas-Absatz. Zweitgrößter Absatzbereich waren die Flüssiggas-Lieferungen in

Großtanks der Industrie, deren Anteil am Gesamtabsatz 15,3 % betrug. Das Flaschengasgeschäft hatte einen Anteil von 9,6 %. Der Gesamtumsatz der Mitgliedsunternehmen lag bei rund 2,2 Milliarden DM.

Absatzverbesserungen erwarten die Flüssiggas-Versorger in den nächsten Jahren vor allem dort, wo nicht nur veraltete Heizungsanlagen ausgetauscht werden müssen, sondern gleichzeitig auch andere Heizenergien substituiert werden. Vielversprechende Zukunftsperspektiven sieht die Flüssiggas-Branche insbesondere im Marktsegment Autogas. Flüssiggas als Antriebsenergie werde sich angesichts steigender Benzinpreise zu einer zunehmend kostensparenden und gleichzeitig besonders schadstoffarmen Kraftstoff-Alternative entwickeln. In Europa würden laut DVFG bereits über zwei Millionen Flüssiggas-Fahrzeuge betrieben, vor allem in den Niederlanden, in Italien, Polen und Frankreich.

■ Handyverlust Gebühren dennoch fällig

Weder der Verlust der Telefonkarte noch des Mobiltelefons berechtigen den Handybesitzer zu einer außerordentlichen Kündigung des Netzkartenvertrages. Vielmehr muß er bis zum vereinbarten Vertragsende die monatlichen Grundgebühren weiterbezahlen. (Amtsgericht Düsseldorf, AZ 235C8761/99)

■ **Solar-Direct** **Franchiser senkt** **Gebühren**

Anlässlich einer Jahrestagung gab das Kölner Franchisesystem Solar-Direct eine Gebührensenkung bekannt. Betriebe, die sich im Zukunftsmarkt moderne Haustechnik neu positionieren wollen und dabei bereits mehr als 500 000 Mark Jahresumsatz mitbringen, zahlen nur noch 19 000 Mark Einstiegsgebühr (vorher: 38 000 Mark). Auch die Franchise-Gebühr für die laufenden Leistungen der Systemzentrale – zum Beispiel überregionales Marketing, Unterstützung bei der Betriebsorganisation, Internetauftritt – wurde für alle Betriebe deutlich reduziert. Sie beginnt jetzt bei 3,5 % des Umsatzes. Die Kölner versprechen sich durch diese Maßnahme einen weiteren starken Zulauf von neuen Franchise-Partnern.

■ **Interbad 2002** **Vorbereitungen haben** **begonnen**

Die Vorbereitungen zur Interbad 2002 haben begonnen. In Düsseldorf tagte jetzt der Fachbeirat, um die Weichen für die 18. Internationale Fachmesse Schwimmbäder, Bädertechnik, Sauna, Physiotherapie und Wellness zu stellen. Vom 9. bis 12. Oktober 2002 wird Europas Leitmesse für die gesamte Bäder- und Saunabranche in den Hallen 15 und 16 des Düsseldorfer Messegeländes stattfinden. Rund 400 Aussteller werden ihre Produkte und Ideen präsentieren. Parallel dazu richtet die Deutsche Gesellschaft für das Badewesen ihren 54. Kongress aus. Der Untertitel der Interbad 2002 wird erstmals um den Begriff Wellness erweitert. Damit soll deutlich gemacht werden, daß dem gesamten

Wellness-Bereich besonders innerhalb der Bäder- und Saunabranche ein sehr hoher Stellenwert zukommt.

An zwei Tagen wird parallel zur Interbad die Hogatec – Internationale Fachmesse Hotellerie, Gastronomie, Gemeinschaftsverpflegung, 6. bis 10. Oktober 2002 – stattfinden.

■ **Eurosolar** **Solarpreis** **ausgeschrieben**

Die europäische Vereinigung für Erneuerbare Energien e.V. (Eurosolar) will in diesem Jahr sieben Preise für herausragende Projekte auf dem Gebiet der Erneuerbaren Energien in Deutschland oder Europa vergeben. Vorschläge dazu können bis zum 31. August 2001 eingereicht werden. Die Ausschreibung richtet sich an Gemeinden, Unternehmen, private Personen, Ingenieure, Architekten, Eigentümer von Anlagen zur Nutzung Erneuerbarer Energien sowie an Organisationen, die sich besonders um die Nutzung Erneuerbarer Energien verdient gemacht haben. In diesem Zusammenhang soll auch ein Medienpreis Autoren vergeben werden, die herausragende Berichte zum Thema Erneuerbaren Energien veröffentlicht haben. Weitere Informationen und downloadbare Bewerbungsunterlagen gibt's im Internet unter www.eurosolar.org.

■ **Wasserverbrauch** **Deutsche drehen** **den Hahn zu**

Der Wasserverbrauch und die Wasserförderung in Deutschland sind gesunken. Wie das Statistische Bundesamt Wiesbaden (www.statistik-bund.de) mitteilte, wurden 1998 41 Milliarden m³ Wasser aus dem Grund- und Oberflächenwasservorkommen entnommen. Gegenüber 1995 ist die Wasserförderung damit um 5 % und im Vergleich zu 1991 um 14 % gesunken. Als Ursache sieht die Behörde vor allem die

Mehrfachnutzung des Wassers infolge neuester Technologien. Auch die Preise für das kühle Naß sind regelmäßig gestiegen. 99 % der Deutschen, das sind mehr als 81 Millionen Menschen, erhalten ihr Trinkwasser aus dem öffentlichen Netz. Eine Person verbraucht im Durchschnitt täglich 129 Liter Trinkwasser. Das Wasser für die Versorgung der Bevölkerung besteht zu 74 % aus Grund- und Quellwasser.

■ **Stulz** **Marktpräsenz** **ausgebaut**

Die Hamburger Stulz GmbH Klimatechnik hat die US-amerikanische Air Technology Systems, Inc. (ATS) gekauft sowie sich mehrheitlich an der italienischen Cosmotec SpA beteiligt. Mit diesem Schritt will das Unternehmen seine Stellung am weltweiten Präzisionsklimamarkt festigen.

■ **E-Commerce** **Entscheidend für** **Unternehmenszukunft**

Der deutsche Internet-Markt erzielte 1999 einen Umsatz von 5 Milliarden DM. Dies entspricht einer Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr um mehr als das Dreifache. Auch für die Zukunft werden für den deutschen E-Commerce-Markt steigende Umsätze prognostiziert. Laut Forrester Research kann im Jahre 2004 in Deutschland mit einem E-Commerce-Umsatz von 406 Milliarden € gerechnet werden. Der Einstieg ins E-Business stellt jedoch viele Unternehmen vor Probleme. Es mangelt an Fachwissen und/oder Investitionskapital. Gerade Kleinunternehmen scheuen deshalb den

Schritt ins E-Business, was ungeahnte Folgen mit sich bringen kann. E-Commerce ist nicht mehr wegzudenken. Jedes Unternehmen muß sich früher oder später mit diesem Thema auseinandersetzen. Die sich gegenüber dem Internet zurückhaltenden Unternehmen werden nach übereinstimmender Einschätzung von Experten mit zum Teil gravierenden Wettbewerbsnachteilen rechnen müssen. So prophezeit das Marktforschungsinstitut Forit in seiner neuesten Studie zum „Business-to-Business in Deutschland“, daß Unternehmen, die in den nächsten sechs Monaten nicht handeln, den Anschluß verlieren werden. Die Umsetzung von E-Commerce kann eine entscheidende Rolle für die Zukunft des Unternehmens spielen. Gerade auch deshalb, weil E-Commerce der Kundenbindung dienlich ist.

■ **Vaillant** **Diplom-Nachwuchs** **prämiert**

Martin Zerta ist Hauptpreisträger des Diplomarbeiten-Wettbewerbs über Brennstoffzellen in der Heiztechnik von Vaillant. Der 27-jährige Nachwuchswissenschaftler hat mit seiner Diplomarbeit „Hausenergieversorgung mit flüssiggasbetriebenen Brennstoffzellenanlagen zur Kraft-Wärme-Kopplung“ im Fachbereich Versorgungstechnik der FH München eine Untersuchung des stationären Einsatzes von Brennstoffzellen vorgelegt.

Vaillant-Geschäftsführer Dr. Michel Brosset überreichte den Preis im Rahmen einer Veranstaltung in der Firmenzentrale in Remscheid zusammen mit dem Vorsitzenden der Jury, Professor Dr. Klaus Sommer, und dem für Brennstoffzellen-Produkte verantwortlichen Vaillant-Programm-Manager Joachim Berg. Als Belohnung für seine besondere Leistung erhält Martin Zerta einen fünfmonatigen Praktikumsaufenthalt beim Vaillant Entwicklungspartner Plug Power in Latham (New York) USA, im Wert von insgesamt rund 40 000 DM.



Vaillant prämiert Nachwuchswissenschaftler (v.l.): Geschäftsführer Dr. Michael Brosset, Prof. Dr. Klaus Sommer, Martin Zerta (1. Platz), Olaf Reichling (3. Platz), Joachim Berg

Platz zwei und drei des Wettbewerbs belegten Alexander Seel, FH Darmstadt, mit dem Thema „Die Bedeutung der dezentralen Hausenergieversorgung am Beispiel der Brennstoffzelle für die kommunalen Energieversorgungsunternehmen“ und Olaf Reichling, FH Köln, mit dem Thema „Energieversorgung eines Erschließungsgebietes auf der Basis von Brennstoffzellen-Heizgeräten“. Beide gewinnen ein einwöchiges Management-Training bei Vaillant in Remscheid

■ **Solarprojekt** **Straße der** **Solarenergie**

Nach der Idee und Konzeption von Walter Schiefer wurde Ende April im österreichischen Gleisdorf die „Straße der Solarenergie“ eröffnet. Sie wurde im Auftrag der Stadtgemeinde mit Unterstützung des Landes Steiermark sowie der Europäischen Union errichtet. Auf einer Rundstrecke mit einer Länge von zirka 3500 Metern stehen vom Bahnhofsvorplatz bis in die Innenstadt und die Stadtperipherie

80 Solarobjekte. Aufsehen erregen soll unter anderem ein Solarklavier und eine Photovoltaik-Sonnenuhr. Die Stadthalle steht unter dem Motto „Solarenergie und Architektur“. Hightech-Energieanlagen mit Luft- und Erdkollektoren sind für die Heizung zuständig. Photovoltaikanlagen auf dem Dach und als Beschattungselemente versorgen das Gebäude mit Sonnenstrom.

■ **BHKS** **Vorstand neu formiert**

Der BHKS (Bundesverband Heizungs-, Klima-, Sanitärtechnik/Technische Gebäudesysteme e. V.) hat im Rahmen seiner Mitgliederversammlung am 4. Mai 2001 einen neuen Vorstand gewählt. Das Präsidium wird in seiner Zusammensetzung unverändert bleiben. Gerhard Straub wurde erneut zum Präsidenten des BHKS gewählt. Als Vizepräsidenten wurden in ihrem Amt bestätigt Jürgen Diehl und Gerhard Heitefuß. In den BHKS-Vorstand neu gewählt wurden aus dem Bereich der Landesverbände Roland Gaiser und Franz Scheffel sowie aus dem Kreis der Direktmitglieder Thomas Bruder, Jörg Schiele und Karl-Walter Schuster. Die bisherigen Vorstandsmitglieder Heribert Bach sowie Karl-Heinz Meuthien wurden in ihrem Amt bestätigt.

■ JRG

Neuausrichtung geplant

Die JRG Gunzenhauser AG will im Herbst 2001 zusätzlich ein formstabiles Vollkunststoff-Installationsystem auf den Markt bringen. Gleichzeitig mit dieser Einführung will sich JRG strukturell den Anforderungen der Zukunft anpassen. Die neugefaßte Firmenstrategie will eine klare Trennung von strategischer und operativer Führung erreichen. Gleichzeitig sollen die Entscheidungsabläufe weiter optimiert und prozeßorientiert gestaltet werden. Jacques Gunzenhauser wird sich auf die Führung des Verwaltungsrates und auf die strategische Ausrichtung konzentrieren, während Johann Rudolf Gunzenhauser als Delegierter des Verwaltungsrates und Vorsitzender der Geschäftsleitung die operative Führung wahrnehmen wird. Damit wird mittelfristig der Übergang in die nächste Führungsgeneration eingeleitet.

■ Stiebel Eltron

Produktionsstätte für Südostasien

Vor kurzem wurde die neue thailändische Produktionsstätte und Tochtergesellschaft von Stiebel Eltron in Nonthaburi – einem Stadtteil von Bangkok – seiner Bestimmung übergeben. In Anwesenheit zahlreicher Vertreter aus Politik und Wirtschaft und nach der Segnung durch buddhistische Mönche gingen die ersten einphasigen Durchlauferhitzer für Südostasien in Produktion.

Der wirtschaftliche Erfolg der ersten 36 Monate hätte das Unternehmen in seiner Entscheidung bestärkt, die Aktivitäten in Thailand zu vertiefen. Mit der Gründung der Tochtergesellschaft und dem Bau der neuen

Fertigungsstätte sei nun der nächste Schritt für ein weiteres Wachstum in Asien eingeleitet worden, hieß es in einer Pressemitteilung.

■ Brennstoffzellen Serienfertigung gestartet

Die weltweit erste Serienfertigung für Brennstoffzellen ist im März in Köln in Betrieb gegangen. Wie die amerikanisch-britische Unternehmensgruppe ZeTekPower (www.zetekpower.com) informierte, strebe man im ersten Betriebsjahr ein Produktionsvolumen von fünf Megawatt elektrischer Leistung an. Die Zahl der Arbeitsplätze soll in den nächsten drei Jahren auf 500 anwachsen. In fünf Jahren will das Unternehmen am Kölner Standort ein Volumen von 500 MW/h und somit die Leistung durchschnittlicher Kraftwerke erreichen. Bis dahin sollen die Produktionskosten für die Brennstoffzellen auf 14 Pf/kWh fallen. Derzeit liegen sie dem Unternehmen zufolge noch bei rund 4000 DM/kWh.

■ Verkaufsseminar

Offensiv statt nur aktiv

Spitzenleistungen und permanenter Erfolg funktionieren nur mit erstklassig ausgebildeten Verkaufs- und Servicemitarbeitern. Unter dem Motto „Offensiv statt nur aktiv“ bietet der auch innerhalb der SHK-Branche bekannte Trainer Roland Albert ein Seminar mit folgenden Themenschwerpunkten an:

- Noch erfolgreicher Abschließen
 - Zuhören und Argumentieren
 - Bedarf ermitteln und Angebote gestalten – neue Kundentrends
 - Kunden mit intelligentem und bezahlbarem Service verblüffen
- Die Veranstaltung mit begrenzter Teilnehmerzahl findet am 26. und 27. Oktober 2001 jeweils von 9.00 bis 18.00 Uhr im Kreativzentrum Schindlerhof, Nürnberg, statt. Weitere Infos von Roland Albert, Telefax (09 11) 6 38 38 27, Internet: www.roland-albert.de