

> GGT <

Martina Koepf wird Geschäftsführerin



Martina Koepf (39) wechselt vom Zentralverband Sanitär Heizung Klima zur Deutschen Gesellschaft für Gerontotechnik. Die Bonner Juristin wird ab dem 1. April 2003 die Geschäftsführung des Deutschen Zentrums für Gerontotechnik in Iserlohn verstärken. Seit 1998 betreute sie beim ZVSHK das Grundsatzreferat und war dort für Hauptgeschäftsführung und Vorstand tätig. Während der Qualifizierungsmaßnahme „Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation“, die GGT und ZVSHK gemeinsam durchführen, lernte die künftige Geschäftsführerin die Deutsche Gesellschaft für Gerontotechnik kennen.

> Teramex <

Waterkotte jun. ist Geschäftsführer

Klemens Waterkotte jun. übernahm die Geschäftsführung der 2002 gegründeten Teramex Erdwärme GmbH in Herne. Teramex ist eine eigenständige Gesellschaft im Waterkotte-Verband und erstellt Sonden zur Gewinnung erneuerbarer Erdenergie für Wärmepumpenheizungen und Naturkühlung.



> ABB <

Schröder löst Berger ab

Der Aufsichtsrat der ABB Gebäudetechnik AG hat mit Wirkung vom 1. März 2003 Stefan Schröder (40) zum Vorstand bestellt. Er folgt in dieser Funk-

tion Frank Berger, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen hat. Schröder, der seit Januar kaufmännischer Leiter bei der ABB ist, soll gemeinsam mit Vorstandsvorsitzenden Christoph Slabik das Unternehmen leiten und für Controlling, Finanzen, IT und Einkauf verantwortlich sein.

> Gebäudeautomation <

Stelzer ist Vorsitzender

Der Fachverband Automation + Management für Haus + Gebäude im VDMA wählte Joachim Stelzer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Siemens Building Technologies Deutschland, zum neuen Vorsitzenden. Stelzer folgt Peter Plenker, der durch das Ausscheiden bei JCI für dieses Amt nicht mehr zur Verfügung stand. Zum stellvertretenden Vorsitzenden wurde Ernst Malcherek, Vice President Building Controls Europe, Honeywell, gewählt. Weitere Vorstandsmitglieder sind: Piet Stevens, Geschäftsführer des Bereichs Gebäudeautomation bei Honeywell Deutschland und Friedrich Wieser, Vice President Central Europe, Johnson Controls International.



> KWB <

Besucher aus sechs Nationen

Die zweitägige Hausmesse am 7. und 8. Februar 2003 bei KWB, Spezialist für Biomasse-Heizanlagen, war Anziehungspunkt für 3500 Besucher aus sechs Nationen. Das Unternehmen informierte am Firmensitz im oststeirischen St. Margarethen über den aktuellen Stand der Technik und präsentierte Produktneuheiten wie z. B. Pellets- und Stückholzvergaserkesel. An beiden Tagen fanden

auch kleine Workshops und Schulungsveranstaltungen statt. KWB (www.kwb.at) erzeugt und vertreibt mit 60 Mitarbeitern vollautomatische Biomasse-Heizanlagen, wobei Pellets- und Hackgutanlagen im Leistungsbereich zwischen 5 und 100 kW die Kernprodukte sind. Besonderen Wert legt das Unternehmen auf eine umfangreiche eigene Forschung und Entwicklung. Der Vertrieb läuft über rund 250 Vertriebs- und Stützpartner sowie über den qualifizierten Fachhandel, den Installateur, u. a. in Österreich, Deutschland und in der Schweiz.



Im Rahmen der Hausmesse bei KWB konnten sich die Besucher ausführlich über vollautomatische Pellets- und Hackgutheizungen informieren

> Wolf <

Konsolidierung und Wachstum

Für die Wolf GmbH stand das Geschäftsjahr 2002 im Zeichen der Neuausrichtung und Konsolidierung ihrer Produktions- und Vertriebsstrukturen. Für die 100%ige Tochter der TUI AG war es wichtig, wieder auf den richtigen Kurs zu kommen. Dazu hat der Heiz- und Klimatechnikspezialist umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen durchgeführt. Der Gesamtumsatz 2002 der Wolf GmbH lag mit 188 Mio. Euro um rund 3 % unter dem Vorjahreswert. Die Ertragslage sei – laut Angaben des Unternehmens – durch die eingeleiteten Kostensenkungsmaßnahmen stark verbessert worden. Derzeit arbeiten rund 1650 Mitarbeiter für Wolf, 1300 davon am Standort Mainburg.

Für das laufende Jahr ist ein Umsatz von 194 Millionen Euro geplant. Um dieses Ziel zu erreichen, will Wolf die Restrukturierungsmaßnahmen weiterführen und eine Produktoffensive starten. Das Mainburger Unternehmen positioniert sich in diesem Zusammenhang als umfassender Systemanbieter in den Bereichen Heizung, Klima, Lüftung und Solar. Vorgesehen ist des Weiteren, den Großhandelsumsatzanteil in den nächsten drei Jahren von 40 auf 60 % zu steigern. Zudem peilt man beim Großhandels-Umsatz ein Wachstum von mindestens einem Drittel an. Auch der Exportumsatzanteil soll von derzeit 24 auf 40 % ausgeweitet werden.

> Techem <

10,2 % Umsatzplus im ersten Quartal

Techem hat nach eigenen Angaben im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres 2002/2003 ein Umsatzplus von 10,2 % auf 87,3 Millionen Euro erwirtschaftet. Wesentliche Umsatzträger seien Dienstleistungen rund um verbrauchsgerechte Erfassung und Abrechnung von Energie und Wasser. Zusammen mit Vermietung, Verkauf und Wartung von Erfassungsgeräten bilden sie das Kerngeschäft Energy Services der Techem-Gruppe. In den Umsatzanteilen Dienstleistung (28,8 Mio. Euro) und Verkauf (13,1 Mio. Euro) sind 1,5 Mio. Euro bzw. 0,1 Mio. Euro des im 4. Quartal des Geschäftsjahres 2001/2002 übernommenen belgischen Handelspartners Caloribel S.A. enthalten.

Im Geschäftsfeld Energy Contracting (Planung, Finanzierung, Installation und Betrieb von Energieerzeugungsanlagen) stieg der Umsatz auf 9,2 Mio. Euro, ein Plus von 27,8 %. Bereinigt um Effekte aus dem sinkenden Energiepreisniveau, im Vergleich zum gesamten Kalenderjahr 2001, betrug die Umsatzsteigerung ca. 32,5 %. Das Geschäftsfeld IT Services (Angebot von softwarebasierten Anwendungen für die Wohnungswirtschaft) trug nach Unternehmensangaben mit 2,1 Mio. Euro zum Umsatz bei, ein Plus von 250 %. Hierin seien Umsätze der Wodis von rd. 1,5 Millionen Euro enthalten, die im Vergleichszeitraum des Vorjahres noch nicht dem Techem-Konzern angehört hat.



› IEU ‹

Wasserverbrauch in Deutschland

Nach Informationen des Initiativkreises Erdgas & Umwelt (IEU) wird in deutschen Haushalten mehr warmes als kaltes Wasser genutzt. Die größte Menge soll täglich mit 46 l pro Kopf beim Duschen und Baden verbraucht werden. Wer Energie sparen möchte, sollte daher beim Warmwasser ansetzen. Beim Wäsche-

waschen fließen pro Haushaltsmitglied täglich etwa 16 l Warmwasser in die Kanalisation, beim Spülen ungefähr 8 l. Für Trinken und Kochen werden pro Kopf täglich 5 l Wasser gebraucht. Hier ließe sich Energie sparen, wenn das warme Wasser aus der Leitung gezapft würde, anstatt es auf dem Herd oder im Wasserkocher komplett aufzuheizen. Putzen, Autopflege und Gartenarbeit beanspruchen 8 l, die WC-Spülung täglich ca. 35 l pro Person.

› Paradigma ‹

Keine ISH-Teilnahme

Die Firma Paradigma, Ritter Energie- und Umwelttechnik (www.paradigma.de) wird in diesem Jahr nicht an der ISH teilnehmen. Mit über 650 Partnerbetrieben in ganz Deutschland setzt das Unternehmen auf den selektiven Vertrieb und konzentriert sich dabei auf ökologische Heizsysteme wie Sonnenkollektor, Pelletskessel, oder Wandheizung. Durch gezielte Ansprache von Handwerksbetrieben soll die Zahl der Partnerbetriebe dieses Jahr wieder deutlich wachsen. Für seine Partner führt Paradigma erstmals ein mehrstufiges Schulungsprogramm zu Marketing und Vertrieb durch. Außerdem können sie auf ein vielfältiges Angebot an Zusatzleistungen, Werbe- und Verkaufsförderungsmaterialien zurückgreifen.

› Anno 1935 ‹

Meisterprüfung gegen den Zuzug ungeeigneter Burschen

Auf der Innungsversammlung im Mai 1935 verkündete der damalige Obermeister der Innung für das Klempner & Installateurhandwerk der Stadt Witten, Katthagen, mit großer Erleichterung, daß die neue „Verordnung zum Aufbau des deutschen Handwerks“ den großen Befähigungsnachweis (Meisterprüfung)

zur Gründung und Ausübung eines Handwerksbetriebes, ab sofort voraussetzt. Somit konnte fortan der „gewaltige Zustrom ungeeigneter Burschen“ gestoppt werden, die den guten Ruf des Handwerks geschädigt haben. So ist es zumindest nachzulesen in den alten Protokollbüchern aus Gründertagen.

› Rothenberger ‹

24-Stunden-Lieferservice

Um eine bessere Kundenzufriedenheit zu erreichen hat Rothenberger seinen Lagerbetrieb auf zwei Schichten umgestellt.

Dadurch ist das Unternehmen in der Lage, Kundenaufträge die bis 16.30 Uhr in Kelkheim vorliegen, noch am gleichen Tag zu versenden. Die Anlieferung beim Kunden erfolgt gegen Mehrpreis innerhalb 24 Stunden oder aber im schnellen Lieferservice am nächsten Tag bis 12.00 Uhr.

› Obi ‹

Handwerk im Visier

Der Obi-Aufsichtsratsvorsitzende Manfred Maus will nach wie vor das Handwerk für seinen Baumarkt gewinnen. Insgesamt war und ist das Handwerkerservice-system (HWS) jedoch ein Investitionsprojekt, daß flächendeckend noch nicht umgesetzt wurde. Mit dem Handwerk hat Maus noch einige Überzeugungsarbeit vor sich, wenn er es von seinem Konzept überzeugen will. Hierzu haben die Werbematerialien erst einmal den Namen HWS abgeschafft. Seit letzten Herbst heißt diese Dienstleistung bei Obi Renovierungsservice.

Das Handwerkerservice-system hat gefloppt, nun soll ein Renovierungsservice ran



› DEPV ‹

Umweltzeichen für Holzpellet-Anlagen

Wie der Deutsche Energie-Pellet-Verband e. V. (DEPV) berichtet, gibt es das Umweltzeichen „Blauer Engel“ auch für emissionsarme und energieeffiziente Holzpellet-Feuerungsanlagen. Der Blaue Engel wird für Holzpellet-Kessel für die Zentralheizung im Leistungsbereich bis 50 kW und für Holzpellet-Öfen zur Einzelraumheizung bis 15 kW vergeben. Die Vergabekriterien umfassen Anforderungen an rationelle Energienutzung (Wirkungsgrad), niedrige Emissionswerte für Kohlenmonoxid, organische Verbindungen sowie Staub und Stickoxide. Hinzu kommen verbraucherfreundliche Einstell- und Bedienungsanleitungen sowie Dienstleistungen des Herstellers. Neben diesen Anforderungen wird auch der sogenannte Hilfsstrombedarf geregelt. Er darf bei Nennwärmeleistung 1 % der erzeugten thermischen Leistung nicht überschreiten.

› Monty ‹

Seminare Leckortung und Bautrocknung

Zum Fachbereich Leckortung und Bautrocknung bietet Monty 2tägige Praxisseminare im Werk Bünde/Westfalen an. Zusätzlich wurde das Seminarangebot für 2003 um 64 Unternehmerseminare ergänzt. Für Unternehmer und Entscheider werden in etwa 40 Städten eintägige Informationsseminare angeboten, welche sich vorwiegend dem kaufmännischen Teil widmen und zudem einen Überblick über technische

Möglichkeiten geben sollen. Darüber hinaus besteht ein Baustellenservice, um Anwendungstechniken abzurufen. Ab Herbst 2003 werden Aufbauseminare angeboten, in denen vorwiegend neue Technologien vorgestellt werden. In einem Workshop sollen alle Arten von besonderen Problemstellungen und Lösungen diskutiert werden. Das Programm umfasst für 2003 etwa 140 Seminare mit fünf Themen.

Eröffnen das neue Werk in Australien (v. l.): Arthur E. Clark, Geschäftsführer Armacell Pty Ltd. und Ulrich Weimer, Präsident der Armacell International GmbH



› Armacell ‹

Neues Werk in Australien

Armacell International, Hersteller flexibler technischer Isolierungen mit Firmensitz in Münster, errichtete in der Nähe der australischen Stadt Melbourne ein neues Produktionszentrum mit Büro- und Lagergebäuden. Mit dem Umzug der australischen Armacell-Gesellschaft auf das neue Werksgelände wurden die Produktionskapazitäten mehr als verdoppelt. Die Investitionssumme betrug etwa 500 000 Euro.

› Viterra ‹

Kooperation mit Berliner Contractor

Viterra Energy Services (VES) hat am 7. Februar 2003 den vollständigen Abrechnungsbestand der Gasag Wärmeservice GmbH (GWS) in Berlin übernommen. Die Übernahme betrifft rund 14 500 Wohneinhei-

ten mit einem Bestand von ca. 82 000 Meßgeräten. Darüber hinaus haben beide Unternehmen in einem Kooperationsvertrag vereinbart, daß VES Partnerunternehmen für alle künftigen Wärme- und Wasserabrechnungen der GWS wird. Die GWS will sich künftig stärker auf ihr Kerngeschäft im Wachstumsmarkt Wärmecontracting konzentrieren.

› Gebäudetechnik ‹

Fachkongreß

Am 2. Juli 2003 findet zum zweiten Mal im Internationalen Congress Centrum (ICC) Berlin der „Fachkongreß Gebäudetechnik“ statt. Themen zu Veränderungen und Entwicklungen in der Gebäudetechnik stehen ebenso auf der Tagesordnung wie Konzepte zur Modernisierung und Op-

timierung von Lüftungs- und Klimaanlage. Eine Fachausstellung wird den Kongreß begleiten. Die Veranstaltung richtet sich an Fachleute aus der Gebäudetechnik, Ingenieurbüros, Sachverständige Bauämter, Bauherren, Industrie, Hersteller, Hoch- und Fachschulen, sowie an Klima- und Lüftungsfachfirmen. Weitere Infos gibt es unter der Faxnummer (0 30) 84 31 13 41.

> Inicom <

Auf Erfolgskurs

Die im Juli 2002 gegründete Inicom Service GmbH, mit Sitz in Schwanstetten, verzeichnete nach eigenen Angaben im Gründungsjahr eine positive Unternehmensentwicklung. Die Gesellschaft hat sich auf Übernahme des Werkskundendienstes von Markenherstellern der SHK-Industrie spezialisiert. Hierzu entwickelte sie auf den jeweiligen Hersteller zugeschnittene Servicelösungen. Neben einem Vor-Ort-Service bietet das Unternehmen Zusatzleistungen wie Reparaturservice, Oberflächenveredelung und Werkzeugverleih an. Aktuell beschäftigt Inicom mit den Standorten Nürnberg und Pfullendorf 19 Mitarbeiter, davon 9 Servicetechniker im Vor-Ort-Service. Entgegen dem Branchentrend plant das Unternehmen einen Personal-aufbau ihres Service-Außendienstes in Süddeutschland.

> Mall <

Fachtagung gut frequentiert

Die Vortragsveranstaltungen der Firmen Mall, Fränkische Rohrwerke und Kemmler Baustoffe waren ausgebucht. Mehr als 550 Architekten, Bauingenieure, Bauausführende und Entscheidungsträger der öffentlichen Hand kamen zu der Fachtagung, die am 3. bis 5. Februar 2003 in Donaueschingen, Dornstadt

und Böblingen angeboten wurde. „Regenwasserbewirtschaftung – wo stehen wir heute?“ war das zentrale Thema. Eine Frage, die von den Referenten anhand praktischer Beispiele beantwortet wurde. Die Veranstaltung machte deutlich, daß neue Produkte für die dezentrale Bewirtschaftung von Regenwasser vorhanden sind, die den seit 2002 geltenden Regeln der Technik entsprechen und auch untereinander kombinierbar sind.

> Schell <

Schulungsangebot 2003

Auch 2003 bietet der Armaturenhersteller Schell aus Olpe für Großhändler, Planer und Sanitär-Installateure Schulungen an. Im Angebot stehen neben der Informationsreihe zu Schell-Produkten weitere Themen, wie beispielsweise Normen und Richtlinien nach dem neuesten Stand der Technik sowie hygienische und ökologische Aspekte auf der Tagesordnung. Ebenso steht Schell den Teilnehmern zur neuen Trinkwasserverordnung Rede und Antwort. Auch fachpraktische Übungen sind fester Bestandteil der Veranstaltungen in Olpe. Hilfreiche Vermarktungsideen und nützliche Strategien für das Verkaufsgespräch sollen den Schulungstag abrunden. Weitere Infos gibt es bei Schell, Telefon (0 27 61) 8 92-0, Telefax (0 27 61) 8 92-1 99, E-Mail: marketing@schell-armaturen.de.

› Regenwassernutzung ‹

Mitteilungspflicht an Gesundheitsamt

Durch die in Kraft getretene neue Trinkwasserverordnung ergibt sich für Nutzer von Regenwassernutzungsanlagen seit dem 1. Januar 2003 eine Mitteilungspflicht an das Gesundheitsamt. Anforderungen an technische Standards, wie Kennzeichnung der Betriebswasserleitungen und eine strikte Trennung der Betriebswasserleitung vom Trinkwassernetz gelten bereits seit Jahren als Stand der Technik. Weitere Anforderungen werden in der DIN 1989-1 „Regenwassernutzungsanlagen“ geregelt. Wichtig für den Regenwassernutzer ist, daß Wäsche waschen mit Regenwasser nach wie vor erlaubt bleibt. Dies ist in der amtlichen Begründung der Trinkwasserverordnung verankert.

› Dechema ‹

Workshop Wasserbehandlung

Am 1. Juli 2003 veranstalten die Gesellschaft für Chemische Technik und Biotechnologie e. V. (Dechema) und der DVGW in Frankfurt am Main zum zweiten Mal einen Workshop zum Thema „Methoden und Trends in der Wasserbehandlung“. Experten aus Hochschulen, Industrie und Verbänden berichten in acht Vorträgen mit anschließender Diskussion über neue Erkenntnisse und praxisbezogene Problemlösungen zu den Themen Mikrobiologie und Wasserbehandlung. Einen Schwerpunkt bilden die Entstehung von Biofilmen sowie mikrobielle Korrosionsprobleme

und Strategien zur Bekämpfung von Biofilmen. Es wird ein neues Verfahren zur Wasserenthärtung mit elektrochemisch schaltbaren Ionenaustauschern vorgestellt. Außerdem werden unterschiedliche physikalische und elektrolytische Wasserbehandlungsmethoden beleuchtet. Weiterhin werden die Möglichkeiten und Grenzen der oxidativen Entfernung von Pharmazeutika aus dem Trinkwasser vorgestellt. Ein Vortrag über Konsequenzen aus der neuen Trinkwasserverordnung für Wasserversorgung und Wasserbehandlung vervollständigt das Programm. Weitere Infos gibt es bei Dechema, Kerstin Wald, Telefon (0 69) 75 64-4 49, Telefax (0 69) 75 64-1 76 oder im Internet unter: www.dechema.de

› Doppelwandig ‹

Lagerung von Heizöl

Die im Arbeitskreis Kunststoff-Batterie-Tanks des Bundesverbandes Lagerbehälter e. V. zusammengeschlossenen Hersteller, verzeichnen einen verstärkten Trend zu doppelwandigen Kunststofftanks für die Keller-Lagerung. Einwandige Kunststofftanks, die für Heizöllagerung in bauseitigen Auffangwannen aufgestellt werden müssen, würden zunehmend aus dem Angebot verschwinden. Heizungsgroßhändler planen bereits einwandige Tanks aus dem Lagerprogramm zu nehmen.