

## > Jado <

### Veränderungen im Vorstand

Bei der Jado AG in Rödermark gab es personelle Veränderungen im Vorstand. Zum neuen Vorstandsvorsitzenden wurde Peter Koch, bisher Vorstand Finanzen und Controlling, ernannt. Der Bereich Marketing/ Vertrieb wurde im Vorstand von Alexandra Schmidt übernommen, die seit August 2002 bereits die Gesamtleitung für die Bereiche innehatte. Herbert Reichert, bisher Vorstandsvorsitzender der Jado AG wurde zum 1. April 2003 in die Konzernzentrale nach USA berufen, um dort weiterführende Aufgaben zu übernehmen.



Peter Koch



Alexandra Schmidt

## > Rothenberger <

### After Sales Service neu besetzt

Lars-Peter Beckmann hat am 1. Februar 2003 bei Rothenberger die Leitung des After Sales Services im Werk Fischbach bei Kelkheim übernommen. Beckmann war in den vergangenen 12 Jahren beim US-Konzern Motorola beschäftigt – zuletzt als Leiter Administration Zentralservice.



## > Solarstrom <

### Branche erwartet 25 % Wachstum

Nachdem im vergangenen Jahr der Markt für Solarstromanlagen eine Verschnaufpause mit einem Plus von ca. 3 % eingelegt hat, erwartet die Solarbranche in diesem Jahr wieder ein Wachstum von 25 % auf 100 Megawatt, gibt der Bundesverband Solarindustrie (BSI) in einer Pressemitteilung bekannt. Im 100 000-Dächer-Pro-

gramm der KfW, das sehr zinsgünstige Kredite für Solarstromanlagen vergeben soll, wären entsprechende Mittel bereitgestellt. Ende des Jahres liefe das Programm allerdings aus. Beim Photovoltaik-Symposium in Kloster Banz, Bad Staffelstein, diskutierten die Experten deshalb über mögliche Anpassungen der Einspeisevergütung im Erneuerbare Energien Gesetz, EEG. Der Bundesverband erwartet, daß Kunden im kommenden Jahr nicht schlechter gestellt sind als in diesem Jahr.

## > Omniplast <

### Preissing löst Götz ab

Gerd Preissing (44) ist seit dem 1. März 2003 neuer Bereichsleiter Marketing und Verkauf bei Alphacan Omniplast. Der Diplom-Ingenieur mit Fachrichtung Bauingenieurwesen verließ nach gut achtjähriger Vertriebs-Tätigkeit den Eberdinger Badprogramm-Anbieter A & S Bäder, um in Ehrings-

hausen die Nachfolge von Helmut Götz anzutreten, der nach 24jähriger Tätigkeit das Unternehmen am 31. März 2003 verlassen hat.

## > Gebäudeautomation <

### Umsatz unter Vorjahresniveau

Wie der Fachverband Automation + Management für Haus + Gebäude im VDMA mitteilt, lag der Branchenumsatz mit Automatisierungstechnik für die Technische Gebäudeausrüstung im Jahr 2002 bei rund 1,1 Milliarden Euro. Das Vorjahresergebnis wurde mit einem leichten Rückgang von 1,9 % knapp verfehlt. Wie bereits in den Vorjahren, hat sich das Erstausrüster- und Liefergeschäft für die Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik weiterhin rückläufig entwickelt. Der Umsatz fiel um 2,3 % auf 556 Millio-

nen Euro. Auch im Systemgeschäft mit Gebäudeautomation war ein Nachfragerückgang von 2,9 % auf 388 Millionen Euro zu verzeichnen. Wie der VDMA weiter berichtet, habe erstmals das Servicegeschäft stagniert, daß nur noch um 1,5 % auf 149 Millionen Euro angestiegen sei. Seitens des Fachverbandes wird für das laufende Jahr 2003 nicht mit einer Belebung der Nachfrage gerechnet. In einer Branchenumfrage rechnen die Unternehmen mit einer bestenfalls gleichbleibenden Geschäftsentwicklung.

## > Alape <

### Finken wurde Vertriebsleiter

Hans-Joachim Finken (44) ist seit dem 1. Februar 2003 neuer Vertriebsleiter für den Geschäftsbereich

Custom Mades bei Alape, Enabler individueller Bad-Architektur. In seiner Funktion verantwortet Finken die strategische und operative Neuausrichtung des Projektvertriebes.



› IWO ‹

## Heizöl billiger als Erdgas

Heizöl hat sich im vergangenen Jahr erneut als einer der preisgünstigsten Wärmeenergieerträger Deutschlands behauptet, sagt das Institut für wirtschaftliche Oelheizung e. V. (IWO), und beruft sich dabei auf jüngste Daten des Statistischen Bundesamtes. Danach kosteten 3000 l Heizöl im Jahresdurchschnitt 420 Euro weniger als beispielsweise die vergleichbare Menge Erdgas (33540 kWh).

Während die Heizölrechnung 2002 für die Wärmeversorgung eines Einfamilienhauses in den alten Bundesländern durchschnittlich 1034 Euro betrug, mußte ein Gasheizungsbesitzer im vergangenen Jahr gut 40 % mehr, nämlich 1454 Euro, für die gleiche Wärmemenge bezahlen. Dieser Preisunterschied zwischen Deutschlands wichtigsten Wärmeenergieerträgern Heizöl und Erdgas wäre 2002 kein Einzelfall gewesen. Vielmehr würde Heizöl seit 1980 in Deutschland im Jahresschnitt stets weniger als Erdgas kosten.

› Metaldach Kupfer und Zink ‹

## Planungs- und Berechnungshilfe

Die Initiative Pro Metaldach Kupfer und Zink hat eine Informations-, Planungs- und Berechnungshilfe für das ATV-DVWK Merkblatt M 153 „Handlungsempfehlungen zum Umgang mit Regenwasser“ auf CD-ROM entwickelt. Anlaß waren Verunsicherungen, die aus komplizierten Berechnungsverfahren des Merkblattes M 153 der ATV-DVWK

entstehen, sowie Verordnungen insbesondere in Bayern und Baden-Württemberg, die zu Verunsicherung bei Architekten und Planern führen und die Verwendung von Kupfer und Zink am Bau erschweren oder sogar verbieten. Die CD-ROM soll dazu beitragen, Planungen mit den Vorgaben des Merkblattes zu erleichtern. Weitere Infos gibt es bei Peter Strobel, Telefon (0 70 33) 3 03 49 90 und Hanns-Christoph Zebe, Telefon (0 89) 14 30 34 73 sowie im Internet unter [www.umweltforum-kupfer-zink.de](http://www.umweltforum-kupfer-zink.de).

› KSB ‹

## Pumpen-Austauschprogramm

Um Anwender zu motivieren, auf moderne Pumpen mit niedrigem Energieverbrauch umzusteigen, hat die KSB Aktiengesellschaft, Frankenthal, ein Austauschprogramm gestartet. Abhängig von Pumpengröße und -leistung, bietet der Pumpenhersteller seinen Kunden ein Paket an, daß aus Beratung und finanziellem Anreiz zum Neukauf bei Rücknahme einer alten, unwirtschaftlichen Normpumpe besteht. Dabei spielt es keine Rolle, von welchem Hersteller die alten Pumpen sind. Diese Aktion gibt es nur in Deutschland und ist bis zum 31. Mai 2003 befristet.

## > Stiebel Eltron <

### Marketing-Paket

Stiebel Eltron veranstaltet zusammen mit Nivea von April bis Dezember 2003 eine Vermarktungsaktion, um Endverbraucher für das Duschvergnügen mit dem DHE electronic comfort zu sensibilisieren. Gemeinsam soll mit teilnehmenden Fachbetrieben geworben werden. Unter dem Motto „Shower Power“ werden auf Marathon-Veranstaltungen und in Fitneß-Centern Aktionsbroschüren mit Informationen zum DHE, Produktproben von Nivea und Gewinnspielkarten verteilt. Endverbraucher, die sich während des Aktionszeitraums für den Einbau eines DHE entscheiden, bekommen von Stiebel Eltron einen Betrag von 25 Euro erstattet. Darüber hinaus werden für Fachhandwerker 1000 mit Firmenlogo und -adresse individualisierte Aktionsbroschüren an ausgewählte Adressen im regionalen Umfeld verschickt.



Zur Abverkaufsunterstützung hat Stiebel Eltron das Marketing-Paket „Shower Power“ geschnürt

## > Regenwasser <

### Sanitärtechnisches Symposium

Am 8. April 2003 findet an der Fachhochschule Münster in Steinfurt, das 6. Sanitärtechnische Symposium zum Thema Regenwasser in der Architektur statt. Veranstalter sind die Unternehmen Mall, GEP Umwelttechnik und die Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e. V. (fbr). In der Diskussionstagung werden einzelne Elemente der Regenwasserbewirtschaftung, Regenwassernutzung, Dachentwässerung sowie Landesbauliche Forderungen der Versickerung und Ableitung auf eigenem Grund vorgestellt. Auch soll in diesem Zusammenhang geklärt werden, wie mit Starkregenereignissen und Überlastungsfällen umzugehen ist. Das Symposium richtet sich an ausführende Unternehmen, Architekten, Planer, Betreiber sowie an technisches Personal von großen Liegenschaften, Mitarbeiter von Bauämtern und Überwachungsbehörden sowie an Landschaftsplaner und Wohnungsbaugesellschaften. Weitere Infos gibt es bei der Fachhochschule Münster, Fachbereich Energie, Gebäude und Umwelt, Telefon (0 25 51) 9 62-2 58, Telefax (0 25 51) 9 62-1 40 und im Internet unter: [www.fh-muenster.de/egu](http://www.fh-muenster.de/egu).

## > Bauwirtschaft <

### Talfahrt hält an

Der BHKS rechnet kurzfristig nicht mit einer Besserung der wirtschaftlichen Lage in der HKS-Branche. Die andauernde konjunkturelle Talfahrt in der Bauwirtschaft spiegele sich in der Entwicklung der Branche wider. Nach einer leichten Abnahme der Branchenumsätze von 0,5 % im Jahr 2001 habe sich die negative Tendenz im Jahr 2002 deutlich verstärkt (-6,5 %). Die Umsätze der Hersteller im Bereich Heizungs- und Sanitärindustrie seien im Jahr

	1999	2000		2001		2002	
			(%)		(%)		(%)
<b>Heizungs- und Sanitärindustrie</b>	<b>15,6</b>	<b>16,0</b>	<b>+ 2,6</b>	<b>16,2</b>	<b>+1,3</b>	<b>14,8</b>	<b>-8,6</b>
Inland	11,6	11,5	- 0,9	11,6	+0,9	10,5	-9,5
Ausland	4,0	4,5	+ 12,5	4,6	+ 2,2	4,3	-6,5
<b>Großhandel</b>	<b>12,4</b>	<b>12,2</b>	<b>- 1,6</b>	<b>11,8</b>	<b>-3,3</b>	<b>11,0</b>	<b>-6,8</b>
Einzelhandel/Sonstige	2,6	2,8	+7,7	3,1	+10,7	3,1	0,0
<b>Installierende Unternehmen</b>	<b>30,3</b>	<b>30,1</b>	<b>- 0,7</b>	<b>29,6</b>	<b>- 1,7</b>	<b>27,5</b>	<b>-7,1</b>
<b>HKS-Branche gesamt*</b>	<b>38,1</b>	<b>38,6</b>	<b>+ 1,3</b>	<b>38,4</b>	<b>- 0,5</b>	<b>35,9</b>	<b>-6,5</b>
Inland	33,1	33,2	- 0,3	32,9	-0,9	30,8	-6,4
Ausland	5,0	5,4	+ 8,0	5,5	+1,9	5,1	-7,3

Umsätze der HKS-Branche 1999-2002 (in Mrd. Euro) gemäß Enderbericht des ifo-Instituts zum Forschungsvorhaben, Oktober 2002

2002 im Vergleich zum Vorjahr dramatisch eingebrochen (-8,6 %). Insbesondere der Inlands-

umsatz (-9,5 %), aber auch der Auslandsumsatz (-6,5 %) habe sich 2002 deutlich negativ entwickelt. Im Jahr 2001 hätten die Hersteller noch ein leichtes Plus (+1,3 %) ihrer Branchenumsätze verzeichnen können. Auch beim Großhandel soll sich 2002 mit einem Umsatzrückgang von 6,8 % die negative

wirtschaftliche Entwicklung fortgesetzt haben. Die Umsätze der installierenden Unternehmen (Industrie und Handwerk) wären zudem 2002 erneut rückläufig gewesen (-7,1 %), wobei sich die negative Entwicklung im Vergleich zum Jahr 2001 (-1,7 %) deutlich verstärkt hat.

---

## › Solar-Industrie ‹

### Europäischer Verband gegründet

Sonnenwärme aus Kollektoren kann bis 2050 ein Fünftel zu unserer Energieversorgung beitragen. Um dieses Ziel voranzutreiben, hat sich der europäische Industrieverband für Solarthermie (ESTIF) gegründet. Bereits in den letzten Jahren hat sich die Solarthermie-Branche in Europa mit etwa 1,1 Milliarden Euro Umsatz zu einem bedeutenden Wirtschaftszweig ent-

wickelt. Die EU will bis 2010 sogar eine Verzehnfachung der Kollektorfläche verwirklichen. Wirtschaft und Politik brauchen dafür Informationen und Kontakte. Dazu veranstaltet der neue Verband die erste europäische Solarthermie-Konferenz estec2003 im Juni in Freiburg. Die Konferenz findet vom 26. bis 27. Juni parallel zur Intersolar, der größten europäischen Messe für Photovoltaik und Solarthermie, in Freiburg statt. Organisiert wird sie vom Bundesverband Solarindustrie BSi.

## › Messe Freiburg ‹

### Intersolar 2003

Vom 27. bis 29. Juni 2003 findet in der Messe Freiburg die Intersolar 2003 statt. Auf Europas größter Fachmesse für Solartechnik präsentieren rund 240 Aussteller aus aller Welt ihre Dienstleistungen und Produkte aus den Bereichen Photovoltaik, Solarthermie und Solares Bauen. Eine Sonderschau mit dem Titel „Die Zukunft des Heizens: Solar und Pellets“ wid-

met sich klimafreundlichen Heizsystemen und richtet sich an Messebesucher, die sich einen Überblick über das derzeitige Angebot verschaffen möchten. Träger der Sonderschau ist der Deutsche Energie-Pellet-Verband e. V. (DEPV). Außerdem findet begleitend zum „Export-Forum Photovoltaik“ eine zweite Sonderschau statt. Träger des Export-Forums und der begleitenden Sonderschau sind die Deutsche Energieagentur (dena) und der Bundesverband Solarindustrie (BSi).

## › Messe Augsburg ‹

### HolzEnergie 2003

Vom 18. bis 21. September 2003 findet bereits zum dritten Mal die „HolzEnergie 2003“ – internationale Fachmesse für Holzenergie mit Fachkongreß – in der Messe Augsburg statt. Rund 180 Aussteller aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Skandinavien sowie aus anderen europäischen Ländern werden erwartet, und sollen einen umfassenden Überblick über Produkte, Dienstleistungen und Vermarktungskonzepte des Energieträgers Holz geben. Dazu kommt an zwei Tagen ein Fachkongreß des Bundesverbandes BioEnergie. Heizen mit Holz per Kachelofen oder Kamin ist ebenso ein Messethema wie Energieversorgung mit Kraftwerken, Contracting und Pelletvertrieb. Hinzu kommen Finanzierung und Förderung, Logistik und Brennstoffhandel. Ein zusätzlicher Schwerpunkt wird auf den Sektor „Forsttechnik“ gelegt.

# Firmen + Fakten

## > Stulz <

### Workshops über VRF-Systeme

Stulz bietet regelmäßige Workshops für die Planung und Technik von VRF-Systemen an. In Gruppen erhalten Teilnehmer relevante Informationen zu Neuheiten, Eigenschaften und

Wirkungsweise von Multisplit-Systemen. Ein Seminar richtet sich insbesondere an Vertriebs-, Planungs- und Projektingenieure, während für Techniker und Monteure eine weitere Veranstaltung konzipiert ist. Ferner widmet sich ein Seminar dem aktuellen Thema Multisplit-Geräte mit gasbetriebener Wärmepumpe. In Folge der hohen

Resonanz setzt der Klimaspezialist seine im Februar 2003 begonnene Seminarreihe in der zweiten Jahreshälfte fort

## > Zehnder <

### Seminarprogramm

Die Zehnder Wärme-Akademie hat ihr Seminarprogramm um die Themenbereiche Decken-

kühl- und Heizsysteme sowie kontrollierte Raumlüftung erweitert. In vier verschiedenen Seminaren können sich Fachhandwerker, Architekten, Planer und Handel rund um Wärme informieren. Dabei sind die Seminare in den Bereichen „Design-Wärmekörper“, „Wärme nach Maß“, „Systeme für Strahlungsheizung und -kühlung“

sowie einem Kombinationsseminar jeweils speziell auf die Zielgruppen zugeschnitten. Alle Seminare finden am Firmensitz von Zehnder in Lahr/Schwarzwald statt. Weitere Infos sowie eine Übersicht über die Seminar-Termine gibt es bei Zehnder, Telefon (0 78 21) 58 61 59, Fax (0 78 21) 58 63 02 oder unter: [www.zehnder-online.de](http://www.zehnder-online.de)

› Grohe ‹

### Sanitärtechnische Seminare

Auch im Jahr 2003 hat Grohe ein vielfältiges Angebot an Seminaren rund um sanitärtechnische Produkte und Systeme

zusammengestellt. Die Schulungen finden vorwiegend in Porta Westfalica, Hemer und Lahr statt. Darüber hinaus gibt es Seminare vor Ort, beispielsweise in den Grohe-Niederlassungen. In besonderen Fällen führen die Trainer diese auch direkt beim Kunden

durch. Weitere Infos sowie den Planer mit allen Informationen über die Seminare 2003 gibt es bei:

*Grohe*

*Telefon (05 71) 3 98 93 28*

*Telefax (05 71) 3 98 93 30*

*oder per E-Mail unter:*

*[technikum.porta@grohe.de](mailto:technikum.porta@grohe.de)*