



## › Viterra ‹

### Wechsel in der Geschäftsführung

Der Essener Energiedienstleister Viterra Energy Services (VES) hat Walter Schmidt neu in die Geschäftsführung berufen. Der 36jährige Finanzexperte gehörte bis Ende Juli 2003 dem Vorstand der Eschborner Techem AG an. Schmidt übernimmt offiziell zum Jahreswechsel den Finanzbereich bei VES und tritt somit die Nachfolge von Valentin Reisgen an, der zum Jahresende von seinen Aufgaben entbunden werden wollte.



Peter Bräuer

## › Landis & Staefa ‹

### Personelle Veränderungen

Die Siemens Building Technologies Deutschland (SBT)/Landis & Staefa GmbH hat im Rahmen der Neuorganisation Stellen neu besetzt. Peter Bräuer (48) ist seit dem 1. Oktober 2003 neuer Vertriebsleiter für Produkte der Heizungs-, Lüftungs- und Klimaregelungstechnik (HVP) in der Region Rhein-Main. Jens Krüger (39) wird zum 1. Januar 2004 Vertriebsleiter für Produkte der Heizungs-, Lüftungs- und Klimaregelungstechnik (HVP) in der Region Nord. Michael Schultz (53) ist seit dem 1. Oktober 2003 Leiter des Geschäftsgebiets HV Products in Frankfurt/Main. Er übernahm die Stelle von Bert Bloemert (59), der neue Aufgabengebiete innerhalb der Division HV Products in der SBT-Zentrale in Zug/Schweiz übernommen hat.



Jens Krüger



Michael Schultz

## › Ideal Standard ‹ Neue Vertriebsstruktur

Ideal Standard hat seine Vertriebsstruktur neu organisiert. Ein neues Vertriebsteam, daß aus den Verkaufsleitern Manfred Kaiser, Wolfgang Semnet, Thomas Stankoweit und Birgit Kossmann besteht, wird künftig

unter der Leitung von Otto Greipel dafür verantwortlich sein, Großkunden zu betreuen und sicherzustellen, daß die auf Ebene der Verbands- und Kundenzentralen getroffenen Entscheidungen umgesetzt werden.



Das neue Vertriebsteam von Ideal Standard (v. l.): Birgit Kossmann, Wolfgang Semnet, Otto Greipel, Manfred Kaiser und Thomas Stankoweit

## › SHK Essen ‹

### 2004 einzige Fachmesse nördlich des Mains

Nach der Streichung der SHK-Hamburg aus dem 2004er Messekalendarer dehnt die SHK Essen ihr Einzugsgebiet aus. Damit der Regionalmessebesuch für die Norddeutschen nicht ausfallen

muß, will Essens Messedirektor Egon Galinnis neben den „klassischen“ SHK-Besuchern aus NRW auch Handwerker aus Niedersachsen, Hamburg und Bremen vom 16. bis 20. März 2004 nach Essen einladen.

Alle Marktführer sind dabei, wenn die SHK ihre Tore öffnet. Etwa 600 Aussteller präsentieren ein umfassendes Angebot rund um Sanitär, Heizung und Klima. Über 60 000 Besucher

werden an den fünf Messetagen erwartet. Den Trend zu mehr Komfort Rechnung tragend, findet unter dem Titel „Klima im Aufwind“ zusätzlich eine Sonderschau Kleinklima-technik statt.



Auch die norddeutschen Fachbesucher werden diesmal zur SHK nach Essen eingeladen

## Gaspreisentwicklung

Nach Mitteilung der Nus Consulting Group ist der deutsche Gasmarkt zwar dereguliert, dennoch könne von niedrigen Preisen nicht die Rede sein. Deutschland rangiere im weltweiten Preisvergleich lediglich auf Platz vier. Es soll zwar einige neue und vor allem aggressive Player auf dem Gasmarkt geben, aber die traditionellen Versorger hätten gute Taktiken entwickelt, ihre Kunden zu halten. Für neue Unternehmen in den Wettbewerb einzusteigen sei schwierig und zudem wären die Transportkosten für Gas in

2002	2003			Veränderung
PLATZ	PLATZ	LAND	EURct/kWh	+ / - %
1	1	Dänemark	5,454	+ 1,95
3	2	Schweden	3,557	+ 17,65
2	3	Südafrika	3,384	- 27,20
5	4	Deutschland	3,324	+ 8,10
4	5	Italien	2,610	+ 8,98
10	6	Kanada	2,311	+ 31,42
7	7	Frankreich	2,126	+ 4,96
14	8	USA	2,111	+ 63,12
6	9	Niederlande	2,102	+ 6,30
8	10	Finnland	1,917	+ 2,05
9	11	Belgien	1,778	+ 1,02
11	12	Australien	1,628	+ 1,35
12	13	Spanien	1,385	- 6,70
13	14	Großbritannien	1,325	- 1,22

**Ländertabelle von Nus zum 24. weltweiten Gaspreis-Vergleich 2002–2003**

Deutschland nicht transparent und sehr hoch. Das dokumentiere auch die Tatsache, daß in den letzten 12 Monaten lediglich 470 Transportverträge unterzeichnet wurden. Für Juli 2004 habe sich ein Regulator angekündigt, der den deutschen Gasmarkt bewerten soll. Wenn im Mittleren Osten die politische und wirtschaftliche Lage stabil bleibt, dann wird nach Einschätzung von Nus der Ölpreis voraussichtlich sinken. Der Gaspreis sollte es ihm bis September 2004 mit ca. 5–7 % Reduzierung gleich tun.



Über 30 Partnerfirmen zählt inzwischen der Unternehmerverbund Bad & Heizung Concept AG

### › KME ‹

#### Einsatzbedingungen für Kupferrohre

Die Einsatzmöglichkeiten von Kupferrohren in der Trinkwasserinstallation haben sich nach Aussage von KME seit Erscheinen der DIN 50930 Teil 6 nicht verschlechtert. Wie das Unternehmen betont, sei die Bewertung der Ersetzbarkeit von Kupfer durch die Parameter pH und TOC klarer und übersichtlicher geworden. Kupferrohre und die zugehörigen Fittings könnten bedenkenlos eingesetzt werden, wenn der pH-Wert mindestens pH 7,4 beträgt oder bei einem pH-Wert zwischen pH 7,0 und pH 7,4 zugleich der TOC-Wert bei maximal 1,5 mg/l liegt.

Wie KME im Rahmen von Untersuchungen herausfand, liegt der Anteil der Trinkwässer mit einem pH-Wert unter pH 7,0 bei weniger als einem Prozent. Besonders interessant seien aber vor diesem Hintergrund die Versorgungsgebiete mit einem pH-Wert zwischen pH 7,0 und pH 7,4, wo nach DIN 50930-6 der Einsatz von Kupferrohren bei einem TOC-Wert von maximal 1,5 mg/l möglich ist.



Die Bewertung der Einsetzbarkeit von Kupfer ist nach Auffassung von KME durch die Parameter pH und TOC klarer geworden

Anzeige

### › Bad & Heizung Concept ‹

#### Wandel zum Komplettanbieter

Die Unternehmenskooperation Bad & Heizung Concept AG will sich als full-Service-Dienstleister auf dem Markt positionieren. Bisher war sie vornehmlich auf handwerkliche Leistungen in den Bereichen Bad, Wärme, Wasser und Wellness spezialisiert, doch nun beabsichtigt sie ihr Spektrum auf den Komplett-Service für das ganze Haus auszudehnen. Dazu sollen die gesamte Gebäudetechnik und Raumge-

staltung wie auch das Facility-Management zu den Leistungen der Partnerfirmen zählen. Gewerkeleistungen von Schreibern, Spenglern, Fliesenlegern, Malern und Elektrikern sollen ebenfalls künftig zum Bad & Heizung-Portfolio gehören. Um diese Komplettleistung anbieten zu können, forcieren die Firmen der Bad & Heizung Concept AG die Netzwerkpartnerschaft mit anderen Handwerksunternehmen.

### › DBL ‹

#### Nachfrage nach Arbeitsschutz

Zur Messe Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit in Düsseldorf spürte die Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH (DBL) eine gestiegene Nachfrage nach textilen Service und Arbeitsschutz-Kollektionen. Nach Aussage von DBL Geschäftsführer Dirk Hischemöller würden Deutsche Unternehmen sich auf Druck des Gesetzgebers

verstärkt für die Sicherheit ihrer Mitarbeiter engagieren. Immerhin müsse der Unternehmer nicht nur bei Anschaffung der Schutzkleidung für die Erfüllung aller Normen einstehen, sondern die Sicherheit auch langfristig gewährleisten. Eine Verantwortung, aus der ihn die Zusammenarbeit mit einem textilen Dienstleister weitgehend befreit. Und die sich auf der Messe durch einen wachsenden Besucherstrom auf dem Stand der DBL bemerkbar machte.



Auf einem 100 m<sup>2</sup> großen Messestand präsentierte DBL seine Berufskleidung

## › 5. Zukunftstag ‹

### Raus aus der Lethargie

Beim „Zukunftstag: Erfolg im Handwerk“ Ende Oktober in der Augsburger Kongreßhalle wechselten sich Information, Beratung und Unterhaltung ab. Rund 1000 Gäste aus dem gesamten Bundesgebiet wollten wissen, welchen Weg das Handwerk einschlagen soll. Dr. Bernd W. Dornach, Leiter des Uni-Marketing-Instituts, gab die Richtung vor: „Das Handwerk muß raus aus der Lethargie.“ Es gelte, das eigene Unternehmen auch entsprechend zu vermarkten; Motto: „Wer nicht auffällt, fällt weg“. Er fordert die Handwerker auf, mit flotten Sprüchen aktiv auf die Kunden zuzugehen, wie z. B. mit dem Slogan „Geist ist geil“ als Gegenreak-



**Impression vom 5. Zukunftstag (v. l.): Marketingpreisträger Werner Kreuz und Markus Voglreiter, Dr. Bernd W. Dornach sowie Ex-Olympiasiegerin Rosi Mittermaier**

tion auf den Kult der Werbeszene. Gerade in den Bereichen Bauen und Wohnen gebe es Betriebe mit herausragender Performance. „Aber was nützt es, wenn's keiner weiß?“, ergänzte Dr. Dornach.

Für die beste gewerksübergreifende Strategie erhielt Markus Voglreiter Stadtbaumeister aus Salzburg den Marketingpreis „Faszination Handwerk“. In Salzburg baut er ein Autowohnhaus, das dem VW-Beetle

gleicht. Der Preis für die beste Kooperation im Handwerk ging an die Bad & Heizung Concept AG. Vorstand Werner Kreuz und Geschäftsführer Thomas Wienforth erhielten ihn für die zentrale Planung und Umsetzung offensiver Marketing. Der nächste Zukunftstag in Augsburg findet am 19. November 2004 statt.

Für SBZ-Leser, die nicht beim Zukunftstag waren, gibt es das VHS-Video „Die Highlights des 5. Zukunftstages: Erfolg im Handwerk“ zum Sonderpreis von 19 Euro (+ MwSt. + Versand) bei Uni Marketing, Telefon (08 21) 9 20 01, Telefax (08 21) 9 20 10

## Firmen + Fakten

### › Preisverleihung ‹

#### Ausbildungs-Oskar 2003

Bundesbildungsministerin Edelgard Bulmahn hat am 30. Oktober in Berlin den Ausbildungs-

Oskar 2003 der Jungen Deutschen Wirtschaft überreicht. Der erste Preis in der Kategorie „Handwerksunternehmen“ ging an die Bad & Heizung Lassen GmbH aus Freiburg, die mit sieben Gesellen derzeit sechs Lehrlinge ausbildet.

### › Wiedemann ‹

#### Erster Messeauftritt

Der norddeutsche Sanitär- und Heizungsgroßhändler Wiedemann mit Sitz in Sarstedt bei Hannover wagte erstmals den Schritt auf eine der größten Verbrauchermessen in Deutschland. Auf der Infa/Bauen 2003, die vom 11. bis 19. Oktober 2003 auf dem hannoverschen Messegelände

stattfand, präsentierte er auf einer rund 60 m<sup>2</sup> großen Standfläche Komfortbäder und sanitäre Zusatzausstattungen, die speziell auf die Bedürfnisse der Zielgruppe 50+ ausgerichtet waren. Unterstützt von den Schwerpunktpartnern aus der Industrie wie Hewi, Friedrich Grohe, Duscholux, Villeroy & Boch, Atlantis, Bis-Walraven, Grünbeck und Geberit wurden viele Ideen und Anregungen für realisierbare, komfortable Bäder gezeigt.

### › Kermi ‹

#### TGA-Kongreß 2003

Beim diesjährigen TGA-Kongreß, der am 20. und 21. Oktober bei Kermi in Plattling stattfand, konnten die Veranstalter über 100 Gäste begrüßen. Bereits zum achten Mal lud der Hersteller, diesmal in Kooperation mit Oventrop, Vaillant und ETU Soft-

ware, Meister, Planer, Techniker, Ingenieure sowie Architekten zum traditionellen Informationsaustausch in den niederbayerischen Stammsitz ein. Franz Xaver Klingl, Verkaufsleiter für Heiztechnik bei Kermi, führte durch das kontrastreiche Programm, das sich in sieben Vorträgen hauptsächlich rund um die neue Energieeinsparverordnung EnEV drehte.

### › Bremen ‹

#### Grander-Fachtagung für Installateure

Bremen war nach der Premiereveranstaltung in Garmisch-Partenkirchen die zweite Station der Tagungsreihe zum Thema „Grander-Technologie“. Dabei handelt

es sich um eine esoterisch alternative Form der Wasserbehandlung, die ihre Wurzeln in Österreich hat. 160 Installateure kamen zur Bremer Info-Veranstaltung. Mittlerweile gibt es laut Vertriebsgeschäftsführerin Bärbel Hämmerlein 325 Installateure, die ihren Kunden den Einbau von Grander-Geräten empfehlen.

2. SHK-Kongress Zukunft am 23. Januar 2004 in Göttingen

# Innovativ statt negativ!

- 10 Topreferenten liefern wertvolle Impulse
- Strategische Entscheidungshilfen
- Neue Erfolgskonzepte
- Ideen - Trends - Chancen

**shk** Der Entscheidertreff für die Sanitär- und Heizungsbranche  
**KONGRESS**  
**ZUKUNFT**

mit Late-Night-Auftakt am 22. Januar 2004



Eine Veranstaltung von:



Medienpartner:



Anmeldung und Infos für den 2. SHK-Kongress Zukunft bei:

HaZweiOh GbR  
Telefon 0821/349 44 07  
Telefax 0821/349 44 75  
[www.shk-kongress-zukunft.de](http://www.shk-kongress-zukunft.de)

## › IEU ‹

### Wirtschaftlich heizen

Wer bewußt mit Wärme umgeht kann effektiv sparen, informiert der Initiativkreis Erdgas & Umwelt (IEU). Nur durch Absenkung der Raumtempera-

Brennwertheizungen modulierend arbeiten. Sie passen ihre Betriebstemperatur flexibel der Witterung an und produzieren nur so viel Wärme wie nötig. Außerdem seien alte Heizkessel in der Regel überdimensioniert und schlecht isoliert, so daß sie außerhalb der Heizperiode unnötig Wärme an den



Nach Auffassung des IEU spart man mit einer Gas-Brennwertheizung das ganze Jahr über Energie ein

tur jährlich um ein Grad, könne der Heizenergieverbrauch um 6 % reduziert werden. Auch seien ältere Heizkessel in Übergangszeiten nicht in der Lage, sich schnell auf neue Witterungsverhältnisse einzustellen und ihre Betriebstemperatur einem niedrigeren Wärmebedarf anzupassen. Im Gegensatz dazu würden Gas-

Aufstellraum abgeben. Über das ganze Jahr betrachtet können Hauseigentümer, die ihren veralteten Wärmeerzeuger gegen eine Gas-Brennwertheizung austauschen, bis zu 40 % Energie einsparen, so der Initiativkreis. Weitere Infos gibt es beim IEU, Telefon (0 18 02) 34 34 52 und im Internet unter [www.ieu.de](http://www.ieu.de).

## › Aquanale 2003 ‹

### Gelungener Auftakt

Die Aquanale 2003, Internationale Fachmesse für Sauna, Pool und Ambiente, präsentierte sich vom 5. bis 8. November in Köln erstmals als Branchenplattform für den Freizeit- und Wellness-Markt. Auf einer Brutto-Ausstellungsfläche von 15 000 m<sup>2</sup> stellten 164 Unternehmen aus 18 Ländern ihre modernsten Entwicklungen auf dem Schwimmbad- und Saunasektor vor. Darunter befanden sich 118 Anbieter aus Deutschland sowie 46 Unternehmen aus dem Ausland. Insgesamt wurden mehr als 13 000 Fachbesucher aus 42 Ländern registriert, darunter auch interessierte Besucher der Parallelveranstaltungen FSB und Solaria. Rund 3900 Gäste kamen aus dem Ausland. Dies entspricht einem Auslandsanteil von 30 %.

# Firmen + Fakten

› SBT ‹

## Neues Seminarprogramm

Das neue Seminarprogramm 2004 „HLK-Regelung, Gebäudeautomation“ von Siemens Building Technologies (SBT) Deutschland beinhaltet mehr als 70 Themen. Zu den angebotenen Schulun-

gen gehören rund 30 produktneutrale Seminare. Darunter Grundlagen der HLK-Anlagentechnik, Regelungstechnik, Grundlagen Netzwerktechnologie oder die Qualifizierungsreihe zum Siemens-Zertifikat „Fachkraft der Gebäudeautomation“. Mehr als 200 Seminartermine stehen Haustechnikern, Planern, Ausführungs-, Service- und In-

betriebnometechnikern sowie Schaltbauern im SBT-Weiterbildungszentrum in Frankfurt am Main zur Auswahl. Weitere Infos gibt es bei SBT, Telefon (0 69) 40 02-17 41 oder per E-Mail an [alexandra.ebert@siemens.com](mailto:alexandra.ebert@siemens.com)

**Die Kurse sind offen für Mitarbeiter aller Unternehmen**



### › Mostra ‹

#### Hohe Erwartungen

Vom 2. bis 6. März 2004 ist Mailand wieder Veranstaltungsort der Mostra Convegno Expocomfort. Zahlreiche Unternehmen setzen hohe geschäftliche Erwartungen in die alle zwei Jahre stattfindende Messe, die als Bezugspunkt für internationales Fachpublikum der Bran-

chen Heizung, Klima und Kühlung sowie Sanitärtechnik, Wasseraufbereitung und Badezimmereinrichtung gilt. Rund fünf Monate vor der Veranstaltung ist die Zahl der Aussteller fast so hoch wie auf der MCE 2002. An ihr nahmen insgesamt rund 3000 Direktaussteller und Ver-

tretungen teil. Hinsichtlich Besucher erwarten die Veranstalter regen Zustrom von Installateuren, Anlagentechnikern, Instandhaltern, Groß- und Einzelhändlern sowie von Architekten und Designern. Auf der letzten MCE besuchten über 147 000 Fachbesucher die Messe.