



› JRG ‹

Peter Gunzenhauser gestorben

Am 30. Dezember 2003 ist Peter Gunzenhauser, 55 Jahre jung, ehemaliger Verkaufsleiter der JRG Gunzenhauser AG, zu Grabe getragen worden. Die Haustechnikbranche verlor eine ausserordentliche Persönlichkeit, die in der Vereinigung

Schweizerischer Sanitär- und Heizungsfachleute und der Suissetec Nordostschweiz mit der Ehrenmitgliedschaft ausgezeichnet wurde. Peter Gunzenhauser trat 1973 in das Familienunternehmen ein. Schon bald prägte er den Verkauf durch sein Engagement nachhaltig.

› Viterra ‹

Neue Führung am Ruder

Viterra Energy Services (VES) startet mit einer neuen Geschäftsführung in das neue Jahr und schließt damit den Umbau des Managements ab. Die Restrukturierung hatte nach dem Verkauf der ehemaligen E.ON-Tochter an das Private-Equity-

Unternehmen CVC Capital Partners Mitte 2003 begonnen. Zum 1. Januar 2004 übernahmen Guido Lücker (46), Walter Schmidt (36), Christoph Heymann (41) und Otto Oberhumer (53) offiziell die Führung des Essener Energiedienstleisters. Morten Amtrup (39) bleibt in der Geschäftsleitung und verantwortet u. a. einen Teil der Auslandsaktivitäten. Lücker, der von der GEA AG



Neben Otto Oberhumer besteht die neue Führungsmannschaft von Viterra Energy Services aus (v. l.): Morten Amtrup, Walter Schmidt, Guido Lücker und Christoph Heymann

› EDE ‹

Neue Geschäftsführung im Amt

Am 31. Dezember 2003 gab Dr. Eugen Trautwein, geschäftsführender Gesellschafter der Wuppertaler Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH den Vorsitz der Geschäftsführung an Hans-Jürgen Adorf ab. Adorf ist lange Jahre Geschäftsführer für die Bereiche Produktionsverbindungshandel, und Marketing tätig gewesen. Künftig wird er neben der strategischen Unternehmensführung auch die Bereiche Marketing, Europa, Mitarbeiterentwicklung sowie die beiden Warenbereiche Stahl und Sanitär verantworten.



Die neue EDE-Geschäftsführung (v. l.): Notker Pape, Hans-Jürgen Adorf und Dr. Helmut Lekebusch

Notker Pape, seit 2001 Geschäftsführer für Informationstechnologie und Logistik, übernimmt die Warenressorts Werkzeuge und Maschinen sowie Bau, Innenausbau und Technischer Handel. Dritter Geschäftsführer ist Dr. Helmut Lekebusch, der den Vorsitz im neuen Partner-Beirat inne haben wird. Mit Beginn des Jahres hat sich auch die Gesellschafterstruktur verändert. 20 % der Unternehmensanteile, die bisher im Besitz der Bayerischen Landesbank waren, wurden durch die EDE GmbH zurück erworben. Darüber hinaus halten die gemeinnützige EDE-Stiftung 4,5 % und die Familie Trautwein 75,5 % am Unternehmen. Für 2004 liegt das Wachstumsziel bei 4 % auf über 2,6 Milliarden Euro Gesamtumsatz.

kommt, übernimmt den Vorsitz der Geschäftsführung. Schmidt, der dem Vorstand der Techem AG angehörte, wird für Finanzen und Corporate Services verantwortlich zeichnen. Die neu

geschaffene Position eines Geschäftsführers IT und Prozessmanagement übernimmt Heymann. Die ebenfalls neue Stelle des Vertriebsgeschäftsführers wird mit Oberhumer besetzt.



> Marktanreizprogramm <

Neue Förderrichtlinien für Solar und Pellets

Seit dem 1. 1. 2004 gelten im Marktanreizprogramm zur Förderung erneuerbarer Energien folgende Änderungen für die Zuschussförderungen:

● Thermische Solaranlagen

– Erstinstallation: Fördersatz einheitlich für alle Kollektortypen 110 Euro bis zu einer installierten Gesamtbruttokollektorfläche von 200 m² und 60 Euro für jeden darüber hinausgehenden m² Bruttokollektorfläche.

– Erweiterung bestehender Anlagen: 60 Euro/m² zusätzlich installierter Bruttokollektorfläche, unabhängig von der Größe der bereits bestehenden Anlage.

– Bei Anlagen, die – wenn auch nur teilweise – zur Schwimmbadbeckenwassererwärmung genutzt werden, beträgt die Förderung 80 % der vorgenannten Sätze.

– Ab 1. Juni 2004: Förderung von Solarkollektoranlagen nur noch, wenn der jährliche Kollektorsertrag mindestens 525 kWh/m² (bei einem solaren Deckungsanteil von 40 %) beträgt. Zudem müssen die Kollektoren die Kriterien des Umweltzeichens RAL-ZU 73 – Blauer Engel – erfüllen (Flächenbezug entsprechend DIN V 4757-4).

● Pelletsanlagen

Zuschüsse nur für automatisch beschickte Pelletsanlagen mit einer Nennwärmeleistung von mind. 8 und max. 100 kW sowie einem Kesselwirkungsgrad von mind. 88 %. Der Zuschuss beträgt 60 Euro je kW errichteter installierter Nennwärmeleistung, mind. jedoch 1700 Euro bei Anlagen mit einem Kesselwirkungsgrad von mind. 90 %.

Für Primäröfen ohne Wärmedämmung mit einem Kesselwirkungsgrad von mind. 90 %, die konstruktionsbedingt auch Wärme an den Aufstellraum abgeben, beträgt der Zuschuss mind. 1000 Euro (Bedingungen: Leistungs- und Feuerungsregelung, automatische Zündung; bei Anlagen bis 50 kW muss es sich um eine Zentralheizungsanlage handeln).

● Scheitholzvergaserkessel

Zuschüsse nur für manuell beschickte Scheitholzvergaserkessel mit einer Nennwärmeleistung von mind. 15 und max. 100 kW sowie einem Kesselwirkungsgrad von mind. 88 % (Bedingungen: Leistungs- und Feuerungsregelung sowie Pufferspeicher mit Mindestvolumen von 55 l/kW). Der Zuschuss beträgt 50 Euro je kW errichteter installierter Nennwärmeleistung, mind. jedoch 1500 Euro bei Anlagen mit einem Kesselwirkungsgrad von mind. 90 %.

● Weitere Infos und Downloadmöglichkeit der Formulare:
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
65760 Eschborn, Telefon (0 61 96) 9 08-6 25
Telefax (0 61 96) 9 08-8 00, www.bafa.de

> Viega <

Dingerkus übernommen

Systemanbieter Viega hat mit Wirkung zum 1. Januar 2004 die Metallwerke Otto Dingerkus GmbH in Attendorn übernommen. Dingerkus beschäftigt rund 150 Mitarbeiter und ist spezialisiert auf Entwicklung,

Herstellung und Vertrieb von Gas- und Spezialarmaturen für die Haustechnik. Das Produktprogramm umfasst 1200 Artikel. Nach Aussage von Viega soll der Standort des Unternehmens erhalten bleiben.



Freuen sich gemeinsam über den Vertragsabschluss (v. l.): Walter Viegner, Michael Castellani (bisheriger Inhaber und Geschäftsführer Dingerkus) und Heinz-Bernd Viegner

> Stiebel Eltron <

Olsberg-Vertrieb übernommen

Die Firma Olsberg hat zum 1. Januar 2004 den inländischen Vertrieb von Wärmespeichern und anderen elektrischen Raumheizungs-Produkten an Stiebel Eltron übertragen. Die für diesen Bereich tätige Vertriebsorganisation der Marke Olsberg mit ihren etwa 20 Mitarbeitern soll – unter dem Dach der Stiebel-Gruppe – weiter eigenständig und unabhängig vom Stiebel-Eltron-Markenvertrieb fortgeführt werden. Die Holzmindener wollen den Geschäftszweig mit Beginn des neuen Jahres in die eigens zu diesem Zweck gegründete Gesellschaft Olsberg Haustechnik GmbH & Co. KG mit Sitz in Olsberg übertragen. Mit dem Erwerb baut das Unternehmen seine strategische Position im Bereich Hauswärmetechnik weiter aus.

> Schulte <

Niederlassung an Pfeiffer & May verkauft

Die Schulte GmbH hat ihre Niederlassung in Weingarten mit den beiden Standorten Friedrichshafen und Biberach zum 1. Januar 2004 an den Fachgroßhändler Pfeiffer & May verkauft. Die Veräußerung von Niederlassungen ist für das Essener Großhandelsunternehmen ein wichtiger Baustein zur Konsolidierung.

> Durchgekämpft <

Sanitäracryl aus Lauchhammer

Trotz harten Wettbewerbs hat die Galatea GmbH aus Lauchhammer ihren Platz im Markt gefunden. Vor der Wende waren die Brandenburger der größte Gusswannen-Hersteller Osteuropas. 300 Personen fertigten alle 90 Sekunden eine Gusswanne. 1992 stand der Betrieb vor der Schließung. Zur Fortführung wurde die Lauchhammer Sanitär GmbH unter Leitung von Geschäftsführer Nikolaus und Ernestos Varvaroussis gegründet. 1993 schloss man den Übernahmevertrag

Geschäftsführer Nikolaus Varvaroussis: Zehn Jahre Sanitäracryl aus Lauchhammer waren Grund für eine kleine Jubiläumsfeier



mit der Treuhand. Mit den Gusswannen konnte es nicht weitergehen. So stellte man 1993 auf Bade- und Duschwannen aus Acryl um. Zur ISH 2003 fand nun die Umbenennung zur Galatea GmbH – abgeleitet vom

Namen einer erfolgreichen Gusswannenform – statt. Die Produktpalette umfasst drei Marken mit 106 Modellen. 2003 beschäftigte die Traditionsfirma wieder 55 Mitarbeiter und setzte sechs Millionen Euro um.



Carsten Müller, Geschäftsbereichsleiter Haustechnik bei den Fränkischen, hat hoch gesteckte Ziele

› Fränkische Rohrwerke ‹

Umsatzverdoppelung im Visier

Seit Oktober 2003 hat die Fränkische den Vertrieb in Deutschland wieder selbst in der Hand. Eine flächendeckende Vertriebsorganisation – unterstützt von Spezialisten im Vertriebsinnendienst – lösen die Vertriebsgesellschaft Georg Fischer Fränkische GmbH ab, die die Fränkische Anfang 2001 gemeinsam mit der Schweizer Georg Fischer Rohrleitungssysteme AG gegründet hatte. Da die erhofften Synergieeffekte im stark umkämpften deutschen

Sanitär- und Heizungsmarkt langfristig ausgeblieben waren, konzentrieren sich beide Unternehmen nun wieder auf ihre eigenen Stärken im Markt und vertreiben ihre Sortimente in Eigenregie. Das Königsberger Unternehmen plant, einer der drei größten Verbundrohrhersteller Europas zu werden und den Umsatz in den kommenden fünf Jahren zu verdoppeln. Neben innovativen Systemen für Heizung und Trinkwasser soll vor allem die Ausweitung auf internationale Märkte, im europäischen Markt speziell auf Frankreich, Spanien, Großbritannien und die nordeuropäischen Länder, zu der anvisierten Umsatzsteigerung beitragen. Die Fränkischen Rohrwerke sind nach eigenen Angaben ein finanziell unabhängiges Familienunternehmen mit 1300 Mitarbeitern an sechs Standorten in Deutschland, Europa und den USA.



› Marktübersicht ‹

Hersteller von Solarspeicher gesucht

Solarspeicher gibt es viele – doch welcher ist für den jeweiligen Einsatzfall der Richtige? Solid und die Solarpraxis möchten Anwendern und Fachleuten bei der Beantwortung dieser Frage behilflich sein. So wird im Frühjahr 2004 die dritte Auflage der Solarspeicher-Marktübersicht auf CD erscheinen. Um nun nach Möglichkeit alle Solarspeicher aufzulisten, die im deutschsprachigen Raum käuflich zu erwerben sind, werden Herstelleradressen gesucht. Alle für die Planung und Auswahl notwendigen Daten werden bei den Anbietern mithilfe eines speziell ausgearbeiteten Fragebogens angefragt. Anregungen und Adressen schriftlich an Solid, Stichwort „Marktübersicht Solarspeicher“ Heinrich-Stranka-Straße 3–5, 90765 Fürth
Telefax (09 11) 8 10 27 11, E-Mail: solarspeicher@solid.de

> Hansgrohe <

Spezialtruppe auf Wellnessmarkt

Um seine Partner in Handwerk und Handel besser unterstützen zu können, hat Hansgrohe mit Beginn des neuen Jahres ein Team von Wellnessberatern geschaffen. Die sieben „Pharo-Berater“ werden von Pharo-Verkaufsleiter Karl-Heinz Geil geführt. Ihre Kernaufgaben sind:

- Hilfe bei Ausstellungspräsentation
- Schulung des Ausstellungs- und Verkaufspersonals bei Handwerk und Handel
- Organisation von Wellness-Veranstaltungen
- Verkaufshilfen und Montageberatung



Die sieben neuen Pharo-Wellnessberater (v. l.): Martin Raebel, Georg Mückenhausen, Roland Stumpp, Frank Hunger, Uwe Meier, Karl-Heinz Geil und Robert Hüttinger

> IEU <

Energiesparmaßnahmen im Vergleich

Was ist auf Dauer günstiger: neue Fenster, eine bessere Wärmedämmung oder ein neuer Wärmeerzeuger? Der Initiativkreis Erdgas & Umwelt ist dieser Frage in Form einer Untersuchung der Universitäten Dresden und Stuttgart nachgegangen. Dabei wurden Anschaffungskosten, Energiespareffekte und Lebensdauer der verschiedenen Sanierungen berücksichtigt. Betrachtet wurden Reihenhäuser, die technisch dem Stand der Wärmeschutzverordnung von 1982 entsprechen. Wer etwa 20 Jahre alte Fenster austauscht, um den Energieverbrauch zu reduzieren, muss für jede gewonnene Kilowattstunde Energie etwa 62 Cent investieren. Wer eine vollständig beschädigte Fassade mit einer Außenwanddämmung



Die Erneuerung des Heizkessels birgt ein gutes Preis-Leistungsverhältnis

versieht, der muss dafür sechs Cent in die Hand nehmen. Positiv für SHK: Die Investition in einen neuen Wärmeerzeuger ist die günstigste Möglichkeit der Heizenergieeinsparung. Muss der Kessel ohnehin ausgetauscht werden und kommt statt einer herkömmlichen Niedertemperaturheizung ein Gas-Brennwertgerät zum Einsatz, liegen die Mehrkosten für eine eingesparte Kilowattstunde Energie bei einem Cent. Ist zudem eine Schornsteinsanierung notwendig, so liegen die Kosten pro Kilowattstunde bei knapp vier Cent.

> KME <

Weiterbildung für den Papa

Ein Weiterbildungsangebot der besonderen Art bietet die KM Europa Metal AG in ihrem Schulungskalender 2004 an. Der Hersteller bietet zweitägige Familienwochenenden für Fachhandwerker in Familienbegleitung an. Neben dem Fortbildungsteil im Stammwerk wird ein Rahmenprogramm für Ehepartner und Kinder geboten.

„Vielbeschäftigte Führungskräfte in SHK-Unternehmen können sich in Ruhe auf die Weiterbildung konzentrieren, während ihren Familien gleichzeitig etwas Besonderes geboten wird“, beschreibt KME-Schulungsleiter Ulrich Stahl die Grundidee. Zu den Seminarinhalten zählen Praxisinfos zu Normen und Regelwerken, zur EnEV-gerechten Ausführung gedämmter Rohrleitungen und zur PC-gestützten Dimensionierung von Sanitär- und Heizungsinstallationen. Darüber

hinaus werden die Teilnehmer fit gemacht bei Kundengesprächen. Weitere Infos:

KM Europa Metal AG
Telefax (05 41) 32 18 43 26
E-Mail: info-rohre@kme.com

› Arge Neue Medien ‹

Heftige Diskussionen rund um den Datendschungel

„Die ARGE Neue Medien der deutschen SHK-Industrie hat den konkreten Auftrag und die Verantwortung für die Geschäftsprozess-Optimierung“, so Dr. Michael Pankow während der Mitgliederversammlung im November 2003. Ein Datenpool mit rund einer Million Artikelstammdaten von 69 Unternehmen und mehr als 6500 Kunden im Bereich Badplandaten sind laut Vorstandsvorsitzenden nur zwei Beweise dafür, dass man die Bezeichnung „führender Branchendienstleister mit Schwerpunkt business-to-business“ zu Recht trägt. Trotzdem bestehe Handlungsbedarf. So müsse die für die Akzeptanz bei den Marktpartnern ausschlaggebende Mitgliederzahl in 2004 kräftig erhöht werden.

Ferner gilt es die Attraktivität des SHK-Branchenportals zu steigern. Laut Arge-Geschäftsführer Bernd Schulz fristen Bereiche wie Online-Funktionen oder Ersatzteilwesen mangels Industrieunterstützung immer noch ein Schattendasein. In der Mobilisierung der eigenen Mitglieder liegen deshalb große Potenziale, betonte der neue Arge-Geschäftsführer. Inaktive Firmen verzögerten den Rationalisierungsprozess erheblich und bereiteten zwei-



Viel Lob für Konrad Werning (l.): Der langjährige Arge-Geschäftsführer wurde von Dr. Michael Pankow verabschiedet



Trotz heftiger Wellen im Fahrwasser zeigt sich der Arge-„Vorstandsachter“ optimistisch (v. l.): Franz Kook, Heinz-Bernd Viegener, Dr. Johannes Haupt, Dirk Lückemann, Günther Thebille, Klaus Jesse, Dr. Michael Pankow und Geschäftsführer Bernd Schulz

felhaften „Pseudo-Alternativen“ den Weg, sprach er die weniger aktiven Industrieunternehmen deutlich an.

Als heißes Eisen erwies sich die Forderung des Großhandelsverbandes DG Haustechnik, auch ausländische Hersteller in die Arge aufzunehmen und somit auf dem Stammdatenserver zu hosten. Nach einstündiger Diskussion wurde die Aufnahme von ausländischen Anbietern in die Arge und somit der Zugang zum ARGE-Stammdatenserver von der Mitgliederversammlung abgelehnt. Zuvor hatte der DG-Haustechnik wissen lassen, dass man, sollte der Forderung nicht nachgekommen werden, parallel einen eigenen Stammdatenserver aufbauen wolle. Man darf gespannt sein, ob es wirklich zu dieser Luxusvariante kommt, oder sich doch noch eine für beide Seiten vertretbare Kompromisslösung findet.

Einen Schritt weiter gekommen dagegen ist man bei den seit Jahren im Schwebezustand befindlichen Aktivitäten rund um die Bruttopreislisten.

Eine Prüfung durch das Bundeskartellamt ergab, dass aus kartellrechtlichen Gründen nicht „der Großhandel“, sondern nur die Industrie unverbindliche Bruttorichtpreise via Server einer breiten Öffentlichkeit zugänglich machen

Laut Arge-Prokurist Frank Kny sollen die Preislisten von 50 Arge-Mitgliedern bis Ende März via Stammdatenserver für die Endverbraucher sichtbar und für das Fachhandwerk unter www.shk-bran-chenportal.de downloadbar



Der grüne Haken: 43 der 69 Arge-Mitglieder stellen ihre Daten in guter Qualität zur Verfügung. Bis Ende März sollen vom Stammdatenserver auch 50 unverbindliche Hersteller-Bruttopreislisten für das Handwerk downloadbar sein

darf. Dementsprechend hat der Großhandel seine eigenen Aktivitäten in diesem Bereich ad acta gelegt. Für die Arge bedeutet das grüne Licht:

sein. Damit dürfte sich das Spießrutenlaufen der Handwerksbetriebe rund um die Bruttopreislisten der Industrie langsam aber sicher erledigen.