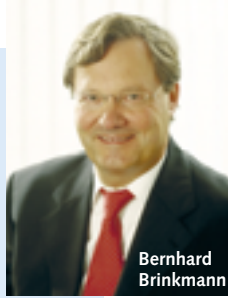


Firmen + Fakten

› Uponor ‹

Brinkmann ist neuer Vorsitzender

Die Uponor-Gruppe hat Bernhard Brinkmann zum neuen Vorsitzenden der Geschäftsführung für Zentraleuropa berufen. Der 51-jährige kommt von der Zarges-Tubesca Gruppe und ist seit Anfang Mai 2004 verantwortlich für die Uponor-Aktivitäten in Deutschland, Österreich, Schweiz, Benelux-Staaten, Polen, Ukraine und Weißrussland. Innerhalb der Uponor-Organisation arbeitet er mit den drei weiteren Mitgliedern des Geschäftsführungsteams zusammen: Heiko Folgmann (Vertrieb & Marketing), Richard Kraus (Verwaltung) und Dieter Möllers (Produktion, Logistik und Qualitätsmanagement).



› Keuco ‹

Kleber leitet Objektmanagement

Michael Kleber (37) übernahm zum 1. Juli 2004 die Leitung des Objektmanagements bei Keuco in Hemer. Zuvor war er bei den Hamberger Industrierwerken als Leiter Export für den weltweiten Vertrieb zuständig. Neben seiner internationalen Positionierung ist Kleber mit seinem Team von sechs Mitarbeitern auch für das Objektgeschäft Keucos verantwortlich.



› Düker ‹

Hain verabschiedet

Am 31. Juli 2004 zog sich Winfried Hain, seit 1997 Vorsitzender der Düker-Geschäftsführung, nach insgesamt 46-jähriger Tätigkeit im Unternehmen aus der Geschäftsführung zurück. Im Alter von 68 Jahren verabschiedete er sich in den Ruhestand. Einen Nachfolger für Hain soll es nach Unternehmensangaben nicht geben. Die Geschäftsführung liegt somit in alleinigen Händen von Ulrich R. Hezel und Hildebert Steigerwald.

> Artweger <

Terhardt wurde Verkaufsleiter

Marius Terhardt (48) ist neuer Verkaufsleiter Deutschland bei Artweger in Bad Ischl. Terhardt ist seit über 20 Jahren in der Bäder-Branche u. a. bei Keramag tätig und verfügt über Kenntnisse in den Bereichen Vertrieb und Marketing. In seiner Funktion soll er die Marke Artweger verstärkt bei Badinstallateuren in Deutschland positionieren.



> Wolf <

12 % Umsatzsteigerung im ersten Halbjahr

Die Wolf GmbH hat nach eigenen Angaben ihren Umsatz im ersten Halbjahr 2004 um 12 % auf rund 92 Millionen Euro gesteigert. Dieses Wachstum resultiert jedoch nicht nur aus einem um 22 % gestiegenen Export-Umsatz, sondern auch aus einer 12%-igen Steigerung des Inlands-Geschäfts. In einem nach wie vor harten deutschen Markt für Heiz- und Klimatechnik habe Wolf damit weitere Marktanteile gewinnen können, während das OEM- und Zuliefergeschäft für die Automobilindustrie derzeit bei Wolf leicht rückläufig wäre.



> Wupper Ring <

Rolf Kaps wurde 50

Am 9. Juli 2004 feierte Rolf Kaps, Bereichsleiter des Wupper-Ring im Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler (EDE), seinen 50. Geburtstag. Der Jubilar ist seit fast 35 Jahren im Sanitär- und Heizungsgroßhandel engagiert und übernahm vor 16 Jahren die Verantwortung sowie spätere Leitung des Fachbereichs Wupper-Ring. Der Aufbau und die Entwicklung der Handelsmarke Format wurden von Kaps wesentlich geprägt.

Firmen + Fakten

› Kessel ‹

Serviceangebot ausgebaut

Kessel hat den Service für Verarbeiter, Planer und Händler ausgebaut. Ein automatisches Telefonrouting-System leitet alle Anrufer außerhalb der Geschäftszeiten und am Wochenende an das nächstgelegene Partnerunternehmen in der Region des Anrufers weiter. Im Internet lässt sich der für das eigene Gebiet zuständige Kundendienstpartner durch Anklicken des entsprechenden Postleitzahlengebietes der Deutschlandkarte auf der Kessel-Homepage ausfindig machen.



Mehr als 120 Installationsunternehmen sind mittlerweile als Kundendienstpartner für Kessel tätig

› Vor 25 Jahren ‹

Premiere für die erste Whirlwanne

Die 70-er Jahre – Zeitalter der Pril-Blumen und Plateau-Schuhe! Doch viele Dinge wurden ebenfalls in diesem Jahrzehnt erfunden, die unser Leben nachhaltig geprägt haben und es bis heute leichter machen: zum Beispiel die ersten Vorläufer des Taschenrechners und des Handys, der Heim-Videorekorder, das Wegwerfffeuerzeug, der kindersichere Verschluss, der Heim-Computer, der erste Walkman und das Tipp-Ex. Hoesch brachte 1979 seine erste Whirlwanne auf den Markt und hat seither Maßstäbe in Sachen Wohlfühlen und Entspannen gesetzt.

Eine der ersten Whirlwannen von Hoesch – das Modell Gran Canaria: „Flaschengrüne Badelust verhindert Frust“



› Weishaupt ‹

5 % Umsatzplus

Die Max Weishaupt GmbH konnte nach eigenen Angaben in 2003 ihren Umsatz um rund 5 % auf 350,4 Millionen Euro steigern. Zugelegt hat der Brennerhersteller insbesondere in den Sparten Dienstleistungen (+13,3 %) und Gebäudeautomation (+22,6 %). Den größten Zuwachs (+140 %) verzeichnete Weishaupt jedoch bei den vor drei Jahren eingeführten Solarsystemen.

Während die Nachfrage nach Brennern im Inland schleppend bleibt, konnte Weishaupt in Slowenien, Kroatien und Dänemark zulegen. In England, Österreich und Polen gingen die Umsätze hingegen zurück. Auch der chinesische Markt bereitet dem Unternehmen Sorgen. Im laufenden Geschäftsjahr wollen die Oberschwaben dennoch beim Umsatz erneut um rund 5 % zulegen. Auch die Umsatzrendite nach Steuern soll auf mehr als 3 % weiter steigen.

› Hansa ‹

Vertrieb wird optimiert

Zur Optimierung des Vertriebes in Deutschland soll innerhalb der Hansa-Gruppe die Zusammenarbeit der KWC Deutschland in Herrenberg und der Hansa Metallwerke AG in Stuttgart verstärkt werden. Nach Unternehmensangaben wird die Be-

arbeitung des inländischen Marktes künftig marktübergreifend stattfinden, wobei sich Hansa auf den Bereich Bad und KWC auf den Gastro- und Küchenarmaturenmarkt konzentrieren wird. Die Umstrukturierung zu einer flächendeckenden Marktbearbeitung soll bis zum 1. Oktober 2004 ohne Personalreduzierung abgeschlossen sein.

› Stiebel Eltron ‹

Von der Wärmepumpe überzeugt

Fast 90 % aller Wärmepumpen-Nutzer sind so zufrieden und von ihrer Umweltheizung überzeugt, dass sie auch Freunden und Bekannten den Einbau einer Wärmepumpe vorschlagen. Das ist

das Fazit einer Online-Befragung der zur RWE-Group gehörenden Lechwerke AG (LEW). Die Befragung zeigt weiter, dass die Käufer sich anfangs primär von den Argumenten Platzersparnis, Umweltfreundlichkeit, Unabhängigkeit und Zuverlässigkeit leiten ließen. Nachdem die Nutzer ihre Wärmepumpen einige Zeit im Einsatz hatten, stand die Platzersparnis zwar weiterhin an erster Stelle, auf

Grund der positiven Erfahrungen gewannen die Faktoren Sparsamkeit und Unabhängigkeit aber zusehends an Bedeutung. Weiter belegt die Untersuchung, dass knapp 60 % die Wärmepumpe für die Heizung und Warmwasserbereitung nutzen und fast 20 % ausschließlich für die Hausbeheizung.



Die Grafik zeigt den Einsatz einer Wärmepumpe mit Energiegewinnung aus dem Erdreich und zusätzlicher Solar-Anbindung

› Initiative Kupfer ‹

Wartungstipps und Serviceaufkleber

Die Initiative Kupfer bietet ein kostenloses Wartungspaket an, das Kunden auf Wartungstermine

und Betreiberpflichten aufmerksam machen und die Kundenbindung intensivieren soll. Das Informationsblatt weist den Betreiber von Trinkwasseranlagen auf seine Pflichten hin und nennt wichtige Wartungsarbeiten, die vom Installateur

durchgeführt werden müssen. Der im Wartungspaket enthaltene selbsthaftende Serviceaufkleber dient der Anbringung auf Heizungskesselanlagen. Hier kann der SHK-Profi den nächsten Wartungstermin und seine Adresse, eintragen.

Firmen + Fakten

› Gewonnen ‹

Zwei Installateure im Doppeldecker

Am 11. Juli 2004 löste Kollege Paul Przybysz seinen Gewinngutschein für einen Doppeldecker-Rundflug ein, den die SBZ im Frühjahr verlost hatte. Vom Flugplatz Hamm-Lippewiesen startete er mit Installateurmeister Manfred Böse aus Kamen, der die Maschine eigenhändig zusammengeschweißt hat (SBZ 3/2004), in der Skybolt RE III zum Rundflug über die Möhnetalsperre. Nach gut einer Stunde landete das Team wieder sicher auf dem Heimatflugplatz des 180 PS starken Flugzeuges.



› Pro Solar ‹

Förderprogramme für Solarwärme-Anlagen

Erneuerbare Energien werden stärker denn je gefördert. Schnellentschlossene profitieren bei Pro Solar von einem zeitlich befristeten Zuschuss von bis zu 700 Euro, den das Unternehmen zusätzlich zur staatlichen Förderung von 110 Euro pro m² Kollektorfläche ausschüttet. Darüber hinaus gibt es ein Förderprogramm für Familien mit Kindern. Dabei gilt: Je mehr Kinder, desto mehr Geld. Und: Je größer die neue Anlage, desto höher das Kindergeld pro Kind. Auch Heizungsmodernisierer, die auf Solarthermie umsteigen, werden belohnt. Für eine Warmwasser-Solaranlage beträgt der Zuschuss 100 Euro; für eine Kombi-Solaranlage gibt es pauschal 200 Euro. Sowohl „Solar Kindergeld“ als auch „Altbauförderung“ sind bis zum 31. Dezember 2004 befristet. Weitere Infos gibt es per Telefon (08 00) 1 01 67 39 und unter www.solar-kindergeld.de



› BVF ‹ Neue Richtlinie für Heizestriche

Der Bundesverband Flächenheizungen e. V. (BVF) hat in Kooperation mit dem Industrieverband WerkMörtel e.V. eine neue Richtlinie über dünn-schichtige Heizestriche erarbeitet. Beschrieben wird darin die Planung und Ausführung von Fußbodenheizungen, die in dünn-schichtigen mineral- oder organisch-gebundenem Mörtel eingebettet werden, wobei die Mörteldicke nicht den Mindest-Nenn-dicken der DIN 18560 „Estriche im Bauwesen“ entspricht. Die Richtlinie schließt die Lücke zwischen den konventionellen Fußbodenheizungssystemen nach DIN 18560 und den dünn-schichtigen Heizestrichen als Verbundkonstruktionen zwischen dem bestehenden Untergrund und der dünn-schichtigen Heizebene. Weitere Infos gibt es beim Bundesverband Flächenheizungen Telefon (0 23 31) 2 00-8 50, Telefax (0 23 31) 2 00-8 17 und unter www.flaechenheizung.de

› Permatrade ‹

Faszinierende Einblicke zum Thema Wasser

Mit der Veranstaltung „Mensch und Wasser“ hat Permatrade Mitte Juli im Kurhaus in Bad Wörishofen 235 Besucher in den Bann des Elements Wasser gezogen. Dies reichte von wissenschaftlichen Beiträgen über Infos zum Poema-Brunnenbauprojekt in Amazonien bis hin zu Wasserklangkunstwerken. Es referierten Alfred Braatz, Umweltmanagementbeauftragter der Mercedes Car Group und Dr. Dietmar Ende (Permatrade) sowie Andreas Schulz von der Hagalis AG. Abschließend präsentierte Alexander Lauterwasser Wasserklangbilder und schickte so manchen Besucher mit einem veränderten Verständnis und einer wachsenden Begeisterung für sein tägliches Trinkwasser auf den Nachhauseweg.

› Sonnenkraft ‹

Solartechnische Seminare

Auch für das 2. Halbjahr 2004 hat Sonnenkraft ein vielfältiges Angebot an Seminaren rund um solartechnische Produkte und Systeme zusammengestellt. Die Schulungen finden kreuz und quer im ganzen Land statt. Während sich ein Fachseminar mit den zehn häufigsten Fehlern bei der Ausführung von Solaranlagen beschäftigt, geht es im Steuerungs- und

Hydraulikseminar um die Planung kompletter Anlagen. Das „Solare Fachseminar“ vermittelt Grundlagen der Solartechnik und geht auf die verschiedenen Kollektortypen ein. Außerdem erfahren die Teilnehmer alles über die Dimensionierung von Anlagen zur Warmwasseraufbereitung, Heizungsunterstützung und Schwimmbaderwärmung. Weitere Infos gibt es bei Sonnenkraft, Telefon (09 41) 4 64 63-0, Fax (09 41) 4 64 63-31 und unter www.sonnenkraft.com

› Solar Consulting ‹

Solares Marketing für Handwerksbetriebe

In Zusammenarbeit mit dem Umweltschutzzentrum der Handwerkskammer Freiburg und gefördert aus dem Innovationsfonds Klima- und Wasserschutz der Badenova AG, findet am 28. und 29. Oktober 2004 in der Ge-

werbeakademie Offenburg ein 2-Tages-Seminar „Verkauf und Marketing für Erneuerbare Energien und Altbausanierung“ statt. Weitere Infos unter www.solarconsulting.de oder Telefon (07 61) 7 07 25 30.

› ZUB ‹

Lehrgang zum Energie-Fachberater

Am 15. November 2004 veranstaltet das Zentrum für umweltbewusstes Bauen (ZUB) in Kassel einen zweiwöchigen Weiterbildungslehrgang

zum Energie-Fachberater. Der Kurs beinhaltet neben der Abschlussprüfung mit Zertifikat die Software-Lizenz EID-Bestandsenergiepass. Eine weitere Schulung, die am 25. November ebenfalls in Kassel stattfindet, beschäftigt sich mit der Luftdichtheitsmessung in Theorie und Praxis. Weitere Infos unter www.zub-kassel.de