

## › Alape ‹

### Wechsel in der Geschäftsleitung

Dr. Bruno Diez, bisher Gesamtverantwortlich für die Alape Gruppe, verließ zum 31. August 2004 das Unternehmen, um eine Professur für Betriebswirtschaftslehre/Controlling an der Fachhochschule Würzburg/Schweinfurt anzunehmen. Als neuer Geschäftsleiter und Prokurist folgt ihm Henning Sieverts, der bislang als Assistent des Geschäftsführers Matthias Dornbracht für das Mutterunternehmen Dornbracht in Iserlohn tätig war. Parallel wurde Andreas Dornbracht zum neuen Geschäftsführer bestellt.

## › Brötje ‹

### Übernahme der Körting Brennerfertigung

Die August Brötje GmbH, ein Unternehmen der englischen Baxi-Gruppe, übernimmt zum 1. Oktober 2004 die Fertigung der Öl- und Gasgebläsebrenner der Körting Hannover AG. Die Fertigung soll in Pessac/Frankreich erfolgen. Darüber hinaus übernimmt Brötje die Vermarktung der Brenner einschließlich Gewährleistungsabwicklung und Ersatzteilversorgung. Körting trennte sich von der Brennerfertigung, weil sich das Unternehmen nur noch auf Kernkompetenzen konzentrieren will.

## › BIS Walraven ‹

### Schnippe verstärkt Vertrieb

Kai Schnippe (28) übernimmt zum 1. Oktober 2004 die Stelle des Produkt- und Anwendungstechnikers bei BIS Walraven in Bayreuth. Neben der allgemeinen Anwendungstechnik soll Schnippe zuständig für den Produktbereich Brandschutz sein.



Kai Schnippe

## › Polytherm ‹

### Leers ist Gebietsverkaufsleiter Ost

Arend Leers ist seit dem 1. August 2004 Gebietsverkaufsleiter Ost bei Polytherm Systems. Der 36-jährige ist zuständig für das Außendienstteam in den östlichen Bundesländern und einem Großteil Bayerns. Darüber hinaus unterstützt Leers in seiner Funktion den Vertriebsleiter Andreas Kregler.



Arend Leers

## › Dehoust ‹

### Übernahme von GEP

Dehoust hat die Mehrheit der GEP Umwelttechnik GmbH übernommen, die im Bereich der Regenwassernutzung das gesamte Spektrum vom Einfamilienhaus bis zu großen Verwaltungsgebäuden und Sportanlagen abdeckt. „Der Regenwasserprofi“ GEP bleibt aber weiterhin eine selbstständige Einheit im Verbund der Dehoust Unternehmen, so Wolfgang Dehoust, Geschäftsführer der Dehoust

GmbH und der GEP Umwelttechnik GmbH in Eitorf. In der Geschäftsführung von GEP ist Torsten Grüter für die Entwicklung, den Verkauf und das Marketing zuständig. Mit Hartmut Wendt, Verkaufsleiter und Prokurist bei Dehoust, wolle man den Markt zusammen mit den Handelsvertretungen verstärkt bearbeiten. In der Betreuung des SHK-Marktes sollen die Verkaufsorganisationen weiter zusammengeführt werden. Ziel sei es, dem Großhandel, Heizungsbauer und Planer einen Ansprechpartner für die moderne Haustechnik zu bieten.

## › Pellets ‹

### Kongress und Fachmesse in Stuttgart

Von 2000 bis 2003 ist die Zahl der jährlich installierten Holzpelletsanlagen von 2400 auf 6000

tiert werden die ausführlichen Ergebnisse der Umfrage auf dem 4. Industrieforum Holzenergie – Zukunftsmarkt Pelletsheizungen in der Messe Stuttgart (Congress Centrum B). Die Veranstalter rechnen mit über 250 Teilnehmern, die sich am 7. und 8. Oktober in Fachvorträgen und Workshops über

## Pellets 2004

### 4. industrieforum HOLZENERGIE

Kessel gestiegen. Laut einer aktuellen Umfrage rechnen Pellets Händler und Hersteller für dieses Jahr wieder mit zweistelligen Zuwachsraten. Und auch das Fachhandwerk sieht die Zukunft der Pelletsbranche positiv: Nach ersten Auswertungen des von Solar Promotion und dem DEP V unter 4600 Installationsbetriebe durchgeführten Branchenreports erwarten mehr als die Hälfte der an der Umfrage beteiligten Heizungsbauer für 2004 ein Marktwachstum von bis zu 25 %. Erstmals präsent

aktuelle Trends, Produktinnovationen, neue Dienstleistungen und Forschungsergebnisse informieren wollen. Parallel dazu stellen laut Solar Promotion rund 60 Aussteller der Pelletsbranche auf der begleitenden Fachmesse Pellets 2004 ihre Angebotspalette vor. Weitere Infos sowie das ausführliche Vortragsprogramm gibt es unter [www.pellets2004.de](http://www.pellets2004.de) sowie bei Solar Promotion, Telefon (0 72 31) 35 13 80.

## › Minol ‹

### Auf Expansionskurs

Die Minol Messtechnik setzt im internationalen Geschäft auf Expansion. So hat die in der Verbrauchsabrechnung tätige Tochtergesellschaft Minol USA das regional operierende Abrechnungsunterneh-

men U.S. Water Works aus Amherst bei Boston übernommen. Mit dem Kauf von U.S. Water Works verstärkt Minol USA seine Vertriebsaktivitäten sowie das Dienstleistungsangebot im Nord-Osten der USA. Nach Unternehmensangaben sind weitere Akquisitionen geplant.

## › Schwimmbäder ‹

### Starke Nachfrage erwartet

Wie die deutsche Gesellschaft für das Badewesen mitteilt, hat der heiße Sommer 2003 eine zweijährige Durststrecke der deutschen Schwimmbadhersteller beendet. Viele Schwimmbadbauer hätten sich im Juli und August letzten Jahres vor Aufträgen kaum retten können. Insgesamt sollen nach Schätzungen rund 20 000 Pools verkauft worden sein.

Offensichtlich ist die Nachfrage nach privaten Becken auch im Jahr 2004 ungebrochen. Bereits die Verkaufszahlen des ersten Quartals lassen die Branche auf ähnlich gute Geschäfte hoffen wie im Vorjahr. Mehr als 400 Aussteller aus 25 Ländern präsentieren vom 29. September bis 2. Oktober 2004 auf der Interbad in Stuttgart Produkte und Dienstleistungen sowie Trends und Innovationen rund um Wasser, Wellness und Fitness.

## › Solarwärme Plus ‹

### Halbjahresbeitrag eingeführt

Auf Wunsch vieler SHK-Handwerksbetriebe hat die Initiative Solarwärme Plus für das Jahr 2004 Halbjahresbeiträge eingeführt. Wer sich von der Kampagne beim Solar-Marketing unterstützen lassen möchte, zahlt für die Teilnahme bis Ende 2004 einen entsprechend reduzierten Preis. Für Innungsbetriebe kostet die Teilnahme an der Solar-Kampagne bis zum Jahresende 49 Euro, für Nicht-Innungsbetriebe 79 Euro. Dafür erhalten sie ein umfangreiches Paket mit Werbe- und Beratungsmaterialien.

Ein Newsletter informiert über den aktuellen Kampagnen-Stand. Registrierte Unternehmen werden zudem auf der Internetseite der Kampagne gelistet und bei Anfragen interessierter Hausbesitzer als Solar-Experten vermittelt. Wer mitmachen möchte, kann sich an den ZVSHK wenden, Telefon (0 22 41) 92 99-0. Unter [www.solarwaerme-plus.info](http://www.solarwaerme-plus.info) ist die Anmeldung auch online möglich.

# Firmen + Fakten

## › Wohnraum ‹

### Wohnungen werden größer

Während die Anzahl der Baugenehmigungen in den letzten Jahren gesunken ist, wächst nach Aussage der Heinze Marktforschung die durchschnittliche Wohnfläche kontinuierlich an. Hatten Eigenheime in den 60er Jahren im Schnitt noch 94 m<sup>2</sup>, lag die Wohnfläche zu Anfang der 90er bereits bei knapp 120 m<sup>2</sup>. In 2003 umfasste das durchschnittliche Eigenheim 130 m<sup>2</sup>. Auch bei Mehrfamilienhäusern steigt die Fläche pro Wohneinheit deutlich an. Während 1965 eine Wohneinheit im Schnitt 66 m<sup>2</sup> umfasste, sind die heutigen Wohnungen in Mehrfamilienhäusern 80 m<sup>2</sup> groß.



Trotz kleiner werdenden Familien steigt der Anspruch an die Größe der Wohneinheit an.



Der HTI-Zukunftskongress 2004 vermittelt aktuelle Themen aus Praxis und Wissenschaft

## › HTI ‹

### Zukunftskongress 2004

Am 14. und 15. Oktober findet im Kempinski Hotel Airport München der HTI-Zukunftskongress 2004 statt. Initiator und Veranstalter ist die HTI-Gruppe, die alle drei Jahre zu diesem Branchenforum einlädt. Der Kongress stellt Innovationen im

Bereich Versorgung, Elektro- und Telekommunikation, Gebäudetechnik, Entsorgung, Klärwerktechnik oder Regenwasserbewirtschaftung vor und zeigt Perspektiven in Theorie und Praxis auf. Die Tagung richtet sich an Entscheider aus Industrie, Kommune und Planung sowie aus Verarbeitungsbetrieben und Tief-/Rohrleitungsbauunternehmen. Weitere Infos unter [www.hti-handel.de](http://www.hti-handel.de).

## › Solarpraxis ‹

### Wärmepumpen Forum

Die Solarpraxis AG veranstaltet vom 21. bis 22. Oktober 2004 in Berlin das 2. Forum Wärmepumpe. Neben technischen Fachvorträgen sollen wesentliche Erfolgsfaktoren des Wärmepumpen-Marktes diskutiert und beleuchtet werden. Das Forum richtet sich an umweltpolitische Entscheidungsträger, Referatsleiter der Landesumweltämter, Geschäftsführer, Vertriebsleiter und leitende Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb von Wärmepumpenherstellern und Energieversorgungsunternehmen, Meister, Energieberater, Großhändler sowie Vertreter von Verbänden und Forschungseinrichtungen. Weitere Infos gibt es bei Solarpraxis Telefon (0 30) 72 62 96-3 01 und unter [www.solarpraxis.de](http://www.solarpraxis.de).

## › Oventrop ‹

### Fachseminare 2004

Oventrop bietet im 2. Halbjahr 2004 Halbtages-Seminare zu folgenden Themen an:

- „Computer in der Heizungstechnik“
- Flächenheizungsberechnung
- Rohrnetzberechnung Heizung und Kühlung
- Energieeinsparverordnung
- „Funktionierende Hydraulische Systeme“
- praxisgerechter Einsatz von Regel- und Drosselventilen

Zielgruppen dieser Seminare sind Heizungsbauer, planende Ingenieure und verantwortliche Sachbearbeiter in Behörden. Anmeldeunterlagen gibt es bei Oventrop unter Telefon (0 29 62) 8 20 oder per Telefax (0 29 62) 8 24 00 sowie im Internet unter [www.ventrop.de](http://www.ventrop.de)

## › FGK ‹

### Klima-Kongress

„Künftige Anforderungen an die Klimatechnik“, lautet der Titel des Kongresses, den das Fachinstitut Gebäude-Klima e.V. (FGK), am 27. und 28. Oktober 2004 in Bonn durchführen wird. In 13 Referaten werden die unterschiedlichsten Zukunftsperspektiven der Klimatechnik beleuchtet. Zielgruppe dieser Veranstaltung sind Vertreter der Klima- und Lüftungstechnik, der Technischen Gebäudeausrüstung, Planer, Architekten und weitere Entscheidungsträger am Bau. Weitere Infos gibt es beim FGK, Telefon (0 71 42) 5 44 98 und unter [www.fgk.de](http://www.fgk.de).