

## Firmen + Fakten

### › Duscholux ‹

#### Traskalik geht zum Monatsende

An der Spitze von Duscholux kündigt sich eine Veränderung an. Einer Pressemitteilung zufolge wird Geschäftsführer Ingo H. Traskalik das Unternehmen Ende März 2005 verlassen. Beide Seiten betonen, dass der vor drei Jahren eingetretene Marketing- und Vertriebsverantwortliche auf eigenen Wunsch ausscheidet. Wie Udo Wagner, Geschäftsführer Produktion, Technik und Entwicklung erklärt, erfolgt die Trennung einvernehmlich. Die Position des Marketing- und Vertriebs-Geschäftsführers werde neu besetzt, so Wagner weiter. Die Suche nach einem geeigneten Nachfolger sei angelaufen. In der Zwischenphase verantwortet Wagner das Ressort kommissarisch. Für das operative Vertriebsgeschäft ist Peter Mayer zuständig. Er wurde nach sechsjähriger Tätigkeit als Regionalverkaufsleiter Süd Ende 2004 zum Verkaufsleiter Deutschland ernannt.



### › Emco ‹

#### Berater-Team verstärkt

Ab sofort wird Holger Reul für Emco und Teddington als selbstständiger Berater die Gebiete Rheinland-Pfalz, Saarland und einen Teil von Hessen betreuen.

Zu seinem Aufgabenbereich gehören Beratung, Planung und Vertrieb von klimatechnischen Produkten für den Anlagenbau von Emco und der Torluftschleiertechnik von Teddington. Emco ist zu 50 % an dem Torluftschleierspezialisten Teddington beteiligt.



### › Techem ‹

#### Riebel ist Aufsichtsrats-Mitglied

Die Aktionäre der Techem AG haben in ihrer Hauptversammlung in Frankfurt am Main den Aufsichtsrat des Unternehmens neu gewählt. Neben Ursula Felten, Harald Bieler, Dr. Martin Ott, Prof. Dr. Horst Ziegler und Stefan Zuschke gehört erstmals Dr. Volker Rie-

bel dem Gremium an. Dr. Riebel ist Vorsitzender der Geschäftsführung der Deutschen Annington Immobilien GmbH, die eines der größten Wohnungsunternehmen in Deutschland ist.

Die Aktionäre stimmten weiterhin dem Vorschlag zu, den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen. Damit zahlt die Techem AG, wie angekündigt, keine Dividende für das Geschäftsjahr 2003/04.

### › Sanipa ‹

#### Unterlandstättner wird Geschäftsführer

Einer Presseinformation zufolge, soll Horst Unterlandstättner (46) zum 1. April 2005 neuer Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei Sanipa in Treuchtlingen werden. Unterlandstättner, der bereits von 1995 bis 2000 den Vertrieb bei Sanipa leitete, gründete 2000 das Unternehmen pluspoint-o-s, das sich mit der Vermarktung verschiedener Sanitärmarken sowie einer Eigenkollektion am deutschen Markt beschäftigt. Geschäftsführender Gesellschafter bei Sanipa bleibt Dieter Kerth.



### › BDH ‹

#### Kooperationspartner der SHK Hamburg

Der Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik e.V. (BDH) wird Kooperationspartner der SHK Hamburg 2005. „Der BDH wird die Träger der Messe und die Messegesellschaft fachlich unterstützen und somit einen Beitrag zum Erfolg der Veranstaltung leisten“, erklärte Geschäftsführer Andreas Lücke.

Rund 90 % der deutschen Heizungshersteller seien Mitglieder des BDH. Mit über 40 000 Beschäftigten würden die Industrieunternehmen mit

einem jährlichen Umsatz von gut 8 Milliarden Euro rund 60 % des heizungsindustriellen Umsatzes in Europa erwirtschaften. Im BDH wären vom Mittelständler bis zum international tätigen Großunternehmen nahezu alle deutschen Hersteller von Haus-, Energie- und Umwelttechnik vertreten. Diese Unternehmen bräuchten eine breite Informations- und Vertriebsplattform. Die SHK Hamburg sei für die Marktbearbeitung der Region von großer Bedeutung, so Lücke.

### › Grünbeck ‹

#### Mitglied der Arge Neue Medien

Grünbeck ist als erstes Unternehmen aus dem Bereich Wasseraufbereitung Mitglied der Arbeitsgemeinschaft (Arge) Neue Medien geworden. Die Interessensgemeinschaft betreibt das Branchenportal ([www.shk-bran-chenportal.de](http://www.shk-bran-chenportal.de)) – einen elektronischen Marktplatz, der von Fachhandwerkern, Planern und Architekten sowie Fachgroßhändlern genutzt wird. Etwa

70 namhafte deutsche Hersteller der Sanitär-, Heizungs- und Klimaindustrie arbeiten in der Arge im Bereich der elektronischen Kommunikation zusammen. Mitte des Jahres sollen die Grünbeck-Stammdaten für die Nutzer des Branchenportals zur Verfügung stehen. Zuvor werden sie entsprechend der Arge-Qualitätsrichtlinien aufbereitet, damit der Wasseraufbereitungsspezialist mit dem „Grünen Haken“ – einem Qualitätssiegel für einwandfreie Stammdatenqualität – ausgezeichnet werden kann.

## > SBT <

### Installateure als zertifizierte System-Partner

Mit dem Partnerschaftsprojekt „HVAC Solutions Certified Partner“ will Siemens Building Technologies (SBT) künftig zusätzliche Wachstumspotenziale auf hohem Qualitätsniveau erschließen. Zielgruppe für das abgestimmte Technologie- und Dienstleistungsangebot sind große Anlagenbauer, Systemhäuser, Wiederverkäufer und Installateure. Das mehrstufig aufgebaute Partnerschaftskonzept soll die System-



Zielgruppe des Partnerschaftsprojekts „HVAC“ von Siemens Building Technologies sind große Anlagenbauer, Systemhäuser, Wiederverkäufer und Installateure

partner in die Lage versetzen, noch schneller auf aktuelle Marktentwicklungen reagieren zu können und Kunden zeitnah mit neuesten Technologien wie BACnet, KNX, Webfunktionalitäten sowie Modernisierungslösungen zu versorgen.

Möglich wurde dieser Schritt durch einen breit angelegten Know-how-Transfer, der Schulungsangebote, HLK-Applikationen, angebotsunterstützende Planungshilfen, Anwendungsbibliotheken, Dokumentationen sowie Hotline- und Internetangebote umfasst. Die Offerte betrifft sowohl das Premiumsegment des Gebäudeautomationssystems „Desigo“ als auch die Plug-&Play-Produktlinie „Synco“, die das untere Preissegment abdeckt.

Laut SBT sollen die Systempartner eigenständig am Markt agieren und selbst entscheiden, welche Komponenten sie aus dem Systemangebot einsetzen wollen. Im speziellen Bedarfsfall sei auch die Integration von auf dem Markt verfügbaren Standardkomponenten möglich.

Weitere Infos: Martin Zährl, HVP Division Regional Head, Frankfurt, Telefon (0 69) 40 02 15 74, E-Mail: martin.zaehrl@siemens.com

## > SHK Hamburg <

### Fünf im Verbund

Mit der Unterstützung von nunmehr fünf SHK-Landesinnungs- und Fachverbänden geht die SHK Hamburg vom 23. bis 26. November ins Messejahr 2005. Fünfter im Bunde der ideellen Träger wird künftig der SHK-Fachverband Mecklenburg-Vorpommern sein.

Ausschlaggebend für das Engagement ist laut Paul Freitag, Landesinnungsmeister von Mecklenburg-Vorpommern, die räumliche Nähe zu Hamburg. Mit 1,7 Millionen Einwohnern dürften in Mecklenburg-Vor-

pommern ebenso viele Menschen wie in der Hansestadt Hamburg leben. In den rund 600 Betrieben des Sanitär-, Heizung- und Klempnerhandwerks würden im nordöstlichsten Bundesland nahezu 5000 Personen Arbeit finden. Die Ausbildungsquote in den Betrieben liege bei fast 15 %, so Freitag.

Gemeinsam stellen die norddeutschen SHK-Fachverbände Bremen, Hamburg, Niedersachsen, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern ein Besucherpotenzial von über 50 000 Beschäftigten aus weit mehr als 5000 Mitgliedsbetrieben.

## > SolarWorld <

### Konzernumsatz verdoppelt

Die SolarWorld AG hat nach eigenen Angaben im Geschäftsjahr 2004 mit einem Konzerngewinn nach Steuern von 18,1 (Vorjahr: -5,4) Millionen Euro ein Rekordergebnis erzielt. Der Gewinn vor Steuern wuchs auf 28,5 (Vorjahr: -9,3) Millionen Euro. Das

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) kletterte auf 32,9 (Vorjahr: -3,1) Millionen Euro und das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) auf 49,3 (Vorjahr: 11,7) Millionen Euro. Der Konzernumsatz des solaren Technologieunternehmens hat sich 2004 im Vergleich zum Vorjahr auf 199,9 (Vorjahr: 98,5) Millionen Euro mehr als verdoppelt.

## > Erneuerbare Energien <

### REN-Richtlinie verabschiedet

Auch im Jahr 2005 wird das nordrhein-westfälische Landesprogramm „Rationelle Energieverwendung und Nutzung unerschöpflicher Energiequellen“ – kurz „REN-Programm“ – fortgeführt. Die entsprechende Richtlinie ist am 31. Januar 2005 in Kraft getreten. Wesentliche Änderungen zu den Förderinhalten im Vergleich zum Vorjahr gibt es nicht.

Im REN-Programmbereich Breitenförderung werden Zuschüsse hauptsächlich für Solarkollektoranlagen, Photovoltaikanlagen, Wasserkraftanlagen, Biomasse- und Biogasanlagen sowie Passivhäuser vergeben. Förderberechtigt sind natürliche

und juristische Personen sowie kleine und mittelständische Unternehmen nach der Definition der Europäischen Union.

Für Photovoltaikanlagen ab einer Größe von 2 kWp werden folgende Zuschüsse vergeben: 400 Euro/kWp, wenn die Anlage als Dachintegration bzw. als gemeinsam getragene Projektanlage geplant ist. Ein Zuschuss von 800 Euro/kWp wird gewährt, wenn die Anlage als Multiplikatorenanlage bzw. als Fassadenintegration geplant ist. Die aktuelle Richtlinie sowie weitere Unterlagen stehen im Internet unter [www.ren-breitenfoerderung.nrw.de](http://www.ren-breitenfoerderung.nrw.de) zum Download bereit.

# Firmen + Fakten

## › Gefördertes Pilotprojekt ‹

### Weltweit aktive Haustechnik-Handwerker

Die 25 EU-Mitgliedstaaten bieten auch den deutschen Handwerksunternehmen geeignete Rahmenbedingungen zum Aufbau neuer Kundenkontakte und für zusätzliche Absatzchancen. Und dies gilt nicht nur für Betriebe in grenznahen Regionen. Deutsche Handwerksunternehmen werden in vielen Nachbarstaaten wegen ihrer traditionellen Tugenden geschätzt. Dazu gehören Zuverlässigkeit, hohe Arbeitsqualität, Termintreue und der sehr gute Ausbildungsstand der Mitarbeiter.



Broschüre zum Bestellen oder Herunterladen unter [www.bmwa.bund.de](http://www.bmwa.bund.de) (Menüpunkte: Service/Bestellservice/ Publikationen Außenwirtschaft)

Handwerkskammern und -verbände, die Bundesagentur für Außenwirtschaft ([www.bfai.com](http://www.bfai.com)), die Kontaktbörsen für Unternehmer im Internet unter [www.e-trade-center.com](http://www.e-trade-center.com) und [www.ixpos.de](http://www.ixpos.de) sowie das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit ([www.bmwa.bund.de](http://www.bmwa.bund.de)).

Mit max. 15 Einzelunternehmen aus der Haustechnik startet die Acher & Acher Unternehmensbetreuung im März 2005 ein Pilotprojekt, das vom Wirtschaftsministerium gefördert wird. Die Betriebe bilden eine Kooperation mit dem Ziel, das Geschäftsfeld Waren und Dienstleistungen im EU Binnenraum anzubieten. Als Vorteile nennt Mathias Acher u. a. die zentrale Inforecherche für alle Partner, den Erfahrungsaustausch in der Gruppe, die Möglichkeit gemeinsamer PR-Arbeit und Messeauftritte etc. Die Projektdauer beträgt 24 Monate. Weitere Infos per Telefon (0 70 42) 81 24 70 oder E-Mail: [info@acher-und-acher.de](mailto:info@acher-und-acher.de)

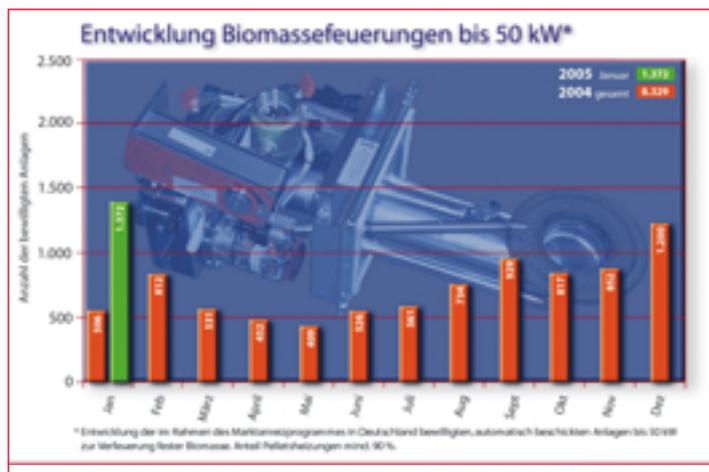
Wer sich mit einem Auslandsengagement beschäftigt, muss wichtige Fragen klären, wie z. B.:

- Welche Chancen haben meine Produkte und Dienstleistungen?
- Welche rechtlichen Bestimmungen muss ich beachten?
- Welche Fremdsprachenkenntnisse sind nötig?
- Wie decke ich den Finanzierungsbedarf?
- Wie komme ich an erste Aufträge? Hilfestellung bieten dabei u. a. die

## › Branchentreff ‹

### Der Pelletsmarkt wächst weiter

Der deutsche Pelletsmarkt konnte auch im vergangenen Jahr sein stetiges Wachstum fortsetzen. Rund 7000 Heizungen wurden 2004 neu installiert, so dass am Jahresende insgesamt rund 26 000 Feuerungsanlagen in Deutschland mit dem neuen Brennstoff beheizt wurden. Nach Angaben des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit wurden im Jahr 2004 rund 7000 Pelletsheizungen im Rahmen des Marktanreizprogramms vom Bund bezuschusst. Damit stieg die Anzahl der geförderten Anlagen im vergangenen Jahr um fast 25 %. Auch für das Jahr 2005 erwartet die Branche weiter steigende Absatzzahlen. Nach einem von der Solar Promotion GmbH in Kooperation mit dem Deutschen Energie-Pellet-Verband e.V. (DEPV) durchgeführten Branchenreport erwarten die Händler und Hersteller von Pelletskesseln für 2005 einen Anstieg der Absatzzahlen von durchschnittlich 15 %. Die Anzahl der installierten Kessel würde demnach in diesem Jahr auf rund 34 000 Heizungsanlagen ansteigen.



Die Attraktivität der Biomasseheizungen hat im Dezember 2004 und im Januar 2005 wieder einen Sprung nach oben gemacht

Eine gute Möglichkeit, die Akteure dieser Wachstumsbranche sowie deren Angebotspalette näher kennen zu lernen, bietet die Fachmesse Pellets 2005. Vom 13. bis 14. Oktober präsentieren rund 65 Aussteller der Pelletsbranche in der Messe Stuttgart ihre neuen Produkte und Dienstleistungen. Ergänzend dazu findet vom 12. bis 13. Oktober das 5. Industrieforum Holzenergie – Zukunftsmarkt Pelletsheizungen statt. Dort treffen sich die Experten der Branche, aber auch interessierte Einsteiger, um sich in Fachvorträgen und Workshops über aktuelle Trends, Märkte, Forschungsergebnisse, Innovationen, neue Dienstleistungen und Erfahrungen aus der Praxis auszutauschen. Weitere Infos dazu gibt es im Internet unter [www.pellets2005.de](http://www.pellets2005.de)

## Firmen + Fakten



Bei den Seminaren steht die Ausbildung an aktuellen Produkten im Vordergrund

### › Buderus ‹

## Schulungsangebot

Buderus bietet Seminare zum Thema Kundendienst und Montage sowie zur Planung von Heizungsanlagen an. In diesem Zusammenhang gibt es vier Seminarreihen: „Modernisierung von Heizzentralen“, „Neue und aktuelle Verordnungen für die Heiztechnik“, „Planung von Heizungsanlagen mit regenerativen Energien“ und „Wirtschaftliche Wärmeerzeugung

heute und in Zukunft“. Die Seminare richten sich an Heizungsfachbetriebe, Planer, Gasversorger, Bildungseinrichtungen oder Schornsteinfeger und sind – je nach Teilnehmerkreis – individuell strukturiert. Buderus bietet die Seminare sowohl im Informationszentrum in Lollar als auch in den 49 Niederlassungen an. Ein Schulungsmobil fährt außerdem direkt zu den Kunden. Weitere Infos gibt es bei den Buderus-Niederlassungen oder unter [www.heiztechnik.buderus.de](http://www.heiztechnik.buderus.de)

### › Viega ‹

## Weiterbildung 2005

„Machen Sie sich stark für die Zukunft“, lautet der Titel des neuen Seminarprogramms von Viega. Das Angebot in den Seminarzentren in Attendorn und Großheringen orientiert sich an aktuellen Themen der Branche. Das Spektrum reicht von Tipps und Informationen zur Viega-Systemtechnik, über die Umsetzung von Normen und Richtlinien, die Möglichkeiten der Viega CAD-Planungssoftware bis hin zu speziellen Outdoor-Trainings für die Entwicklung von Teamgeist und Persönlichkeit. Neu im Programm sind Semina-

re zu Änderungen der technischen Regelwerke für die Gasinstallation. Weitere Infos und die Broschüre „Viega-Seminare 2005“ gibt es bei Viega, Telefon (0 27 22) 61-12 07, Telefax (0 27 22) 61-18 64, E-Mail: [silvia.hellner@viega.de](mailto:silvia.hellner@viega.de)



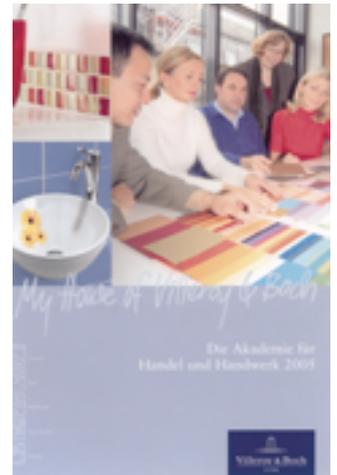
Die Broschüre kann kostenlos angefordert werden

### › Villeroy & Boch ‹

## Seminarprogramm 2005

Unter dem Motto „Erfolg lässt sich lernen“ präsentiert Villeroy & Boch das neue Seminar- und Veranstaltungsprogramm 2005 der Akademie für Handel und Handwerk in Mettlach. Das Programm der Global Academy umfasst insgesamt 19 Veranstaltungen. Basisseminare für Einsteiger sind hier ebenso zu finden wie vertiefende Workshops für Fortgeschrittene. Angeboten werden Einzelseminare zu speziellen Frage- und Aufgabenstellungen aus den Bereichen „Verkauf und Kundenorientierung“ und „Gestaltung, Stil und Kreativität“ sowie ein Seminar in vier Modulen zum Thema

„Badmöbel“. Außerdem wird erneut eine Reihe von Exklusiv-Seminaren speziell für die Partner von „The House of Villeroy & Boch“ durchgeführt. Bereits zum sechsten Mal in Folge ist zudem der ein Jahr lang dauernde Weiterbildungslehrgang zum IHK-zertifizierten „Ausstellungsverkäufer Bad + Wohnen“ dabei. Weitere Infos und eine Broschüre in der alle Veranstaltungen detailliert beschrieben sind, gibt es bei Villeroy & Boch, Telefon (0 68 64) 81 28 01 oder per Mail an [Schumacher.Dagmar@villeroy-boch.de](mailto:Schumacher.Dagmar@villeroy-boch.de)



Mit der Broschüre „Die Akademie für Handel und Handwerk 2005“ stellt Villeroy & Boch das neue Seminarprogramm vor

### › TAW ‹

## Weiterbildungsangebote

Die Technische Akademie Wuppertal (TAW) bietet ein Seminar zum Thema Elektrowärmepumpen für Wohnbauten an. Neben technischen Grundlagen und der Funktionsweise einer Wärmepumpe werden ökonomische und ökologische Vorteile, Planungsgrundsätze, Einbau und Betrieb, Optimierungsverfahren sowie Vermarktungskonzepte behandelt. Die Maßnahme, die am 1. Juni 2005 in Wuppertal stattfindet, richtet sich an Fachkräfte aus den Bereichen Sanitär, Heizung, Klima, Elektro sowie Planer und Energieberater.

Ein weiteres Seminar, das sich an Sachverständige für Schall- und Wärmeschutz, Energieberater, Handwerker, Architekten und Ingenieure richtet, beschäftigt sich am 9. Juni 2005 mit dem Energiepass für Gebäude. Weitere Infos gibt es bei der Akademie, Telefon (02 02) 74 95-0 und unter [www.taw.de](http://www.taw.de)

## Fachseminare Halbjahr 2005

Oventrop bietet auch im 1. Halbjahr 2005 Fachseminare an. Zur Auswahl stehen diesmal zwei Halbtages-Seminare und ein 2-Tages-Seminar. Die Seminarreihe beinhaltet folgende Themenschwerpunkte:

Fachseminar 1:

„Computer in der Heizungstechnik“

- Rohrnetzberechnung Heizung und Kühlung
- Flächenheizungs Berechnung
- Energieeinsparverordnung

Themenschwerpunkt des Seminars ist die neue Oventrop-Software zur Rohrnetz- und Flächenheizungs Berechnung „Ovplan“ von Consoft. Praxisnahe Übungen werden am Notebook durchgeführt.

Fachseminar 2:

„Funktionierende hydraulische Systeme“

- praxisgerechter Einsatz von Regel- und Drosselventilen

Themenschwerpunkte sind die gesetzlichen Grundlagen zur System-Hydraulik durch die VOB/DIN 18380 und Energieeinsparverordnung. Das Seminar zeigt Möglichkeiten auf, Verordnungen und physikalische Gesetzmäßigkeiten effektiv zu kombinieren (so z. B. die Energieeinsparverordnung (EnEV) mit der Anlagenhydraulik.

Fachseminar 3:

„Die neue Heizlast EN 12831“ – Berechnung und praktische Anwendung

- Praktisches Arbeiten mit dem Oventrop-Rohrnetz- und -Flächenheizungsprogramm „Ovplan“.

Das Seminar zeigt die neuen Verfahren zur Berechnung der Norm-Heizlast DIN EN 12831 im Vergleich zur DIN 4701 unter Berücksichtigung des Berichtigungsblattes vom März 2005 auf. Berechnungsbeispiele vermitteln die grundlegenden Unterschiede zwischen altem und neuem Berechnungsverfahren. Praktische Beispielrechnungen zur Rohrnetz- und Flächenheizungs Berechnung ergänzen das Seminar. Zielgruppen aller Seminare sind insbesondere Heizungsbauer, planende Ingenieure und verantwortliche Sachbearbeiter in Behörden. Weitere Infos und Anmeldeunterlagen gibt es bei Oventrop, Telefon (0 29 62) 82-0, Telefax (0 29 62) 82-4 00 und unter [www.ventrop.de](http://www.ventrop.de)