

› Junkers ‹

Traut wurde Marketingleiter

Friedhelm Traut ist seit dem 1. Juni 2005 neuer Marketingleiter Junkers Deutschland. Der 47-Jährige trat die Nachfolge von Volker Höschele an, der innerhalb der BBT Thermotechnik die Leitung des weltweiten Verkaufs Regenerative Energiesysteme übernommen hat. In seiner Funktion verantwortet Traut die Bereiche Verkaufsförderung und Werbung sowie das Produktmanagement für wandhängende und bodenstehende Heizgeräte und Regelungen. Zudem leitet er in Personalunion die Abteilung Training Junkers Deutschland. Traut kam 1986 in die Bosch-Gruppe. Zuletzt leitete er das Internationale Produktmarketing Warmwasserbereitung im BBT-Kompetenzzentrum Aveiro in Portugal.



› Grohe ‹

Jahns jetzt Kundendienstleiter

Mit einer neu geschaffenen Position baut Grohe Deutschland seinen Kundendienst aus. Zum 1. Juli dieses Jahres übernahm Frank Jahns (37), der in den vergangenen 3,5 Jahren die Niederlassung „Mitte“ leitete, die zentrale Führung des bundesweiten Kundendienstes. Als Nachfolger von Jahns übernahm Christian Nickel (36) die Leitung der Niederlassung „Mitte“ ebenfalls zum 1. Juli. Er verantwortet damit die Regionen NRW, Thüringen, Sachsen und Teile Niedersachsens. Nickel war bisher Gebietsverkaufsleiter für das Ruhrgebiet und den Niederrhein. Die Position des Gebietsverkaufsleiters im Westen Nordrhein-Westfalens soll laut Armin Nowak, Vertriebsleiter von Grohe Deutschland, baldmöglichst nachbesetzt werden.



Frank Jahns

Christian Nickel



› Fraunhofer Institut ‹

Leistner Chef der Akustik-Abteilung

Seit dem 1. Februar 2005 ist Dr. Philip Leistner Leiter der Abteilung Akustik des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik (IBP) in Stuttgart. Die Abteilung fasst die Geschäftsfelder der bisherigen Abteilungen Bauakustik und Raumakustik/Technische Akustik zusammen und soll nahtlos an die Forschungs- und Innovationsleistung der IBP-Akustik anknüpfen.



› Emco ‹

Weiß neuer Geschäftsführer

Hellmuth Weiß (48) ist neben Thorsten Behnke und Jochen Holzapfel neuer Geschäftsführer der Emco Bau- und Klimatechnik GmbH & Co. KG. Der gelernte Zentral-, Heizungs- und Lüftungsbauer sowie Diplom-Ingenieur der Versorgungstechnik und Diplom-Wirtschafts-Ingenieur war zuletzt Geschäftsführer bei GEA Happel SiCo. Neben der Betreuung des deutschen Marktes soll Weiß den Klimatechnik-Vertrieb in die EU ausbauen.

› BIBB ‹

Kremer löst Pütz als Präsident ab

Manfred Kremer ist neuer Präsident des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB). Zum 1. Juli 2005 trat er die Nachfolge von Prof. Helmut Pütz an, der dieses Amt seit Anfang 1998 inne hatte und zum 30. Juni in Ruhestand ging. Mit Kremer tritt ein Berufsbildungsfachmann an die Spitze des BIBB: Seit Januar 2002 leitete er die Unterabteilung „Berufliche Ausbildung“ im Bundesminis-



terium für Bildung und Forschung (BMBF), nachdem er dort lange Jahre als Referatsleiter für die Grundsatzfragen der Berufsbildungspolitik zuständig gewesen war.

› Jado ‹

Produktion in Rödermark wird geschlossen

Um die Wettbewerbsfähigkeit und Wachstumskraft der Marke Jado im internationalen Markt zu stärken, will die Jado GmbH ihre in den vergangenen Jahren begonnene Konsolidierungsstrategie fortführen und mit Ideal Standard gemeinsam europäische Strukturen nutzen. Wie das Unternehmen mitteilt, ist im Rahmen dieser Strategie geplant, die Produktion bis Mitte 2006 vom Jado-Werk in Rödermark an andere europäische Fertigungsstandorte der American Standard-Gruppe zu verlagern. Die Armaturen-Produktion soll in das Armaturenwerk in Wittlich und nach Braga (Portugal) verlagert werden. Die Herstellung der Beschläge soll zukünftig am Fertigungsstandort Vidima (Bulgarien) erfolgen. Dadurch werden in Rödermark voraussichtlich etwa 145 Arbeitsplätze in den Bereichen Produktion und Logistik entfallen. Gleichzeitig ist geplant, den Standort Rödermark zur europäischen Zentrale von Jado auszubauen und dort etwa 35 Mitarbeiter in den Bereichen Produktentwicklung, Vertrieb und Verwaltung zu beschäftigen.

› Hansgrohe ‹

7 % Umsatzwachstum

Die Hansgrohe Gruppe konnte auch im ersten Halbjahr 2005 ihren Umsatz steigern. Wie Siegfried Gänßlen, stellvertretender Vorsitzender und CFO der Hansgrohe AG, während einer Pressekonferenz Mitte Juli 2005 in Offenburg bekannt gab, wurde von Januar bis Juni ein Nettoumsatz von 231,3 Millionen Euro erwirtschaftet. Dies entspricht im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einem Plus von 7 %, währungsbereinigt, 8 %. Im letzten Jahr hatte das Unternehmen einen Gesamt-Nettoumsatz von 428,1 Millionen Euro erzielt (2003: 368,9 Millionen Euro). Auf Basis des Umsatzwachstums konnte auch das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) mit rund 40,4 Millionen Euro auf Vorjahresniveau gehalten werden.

Wie im vergangenen Jahr entwickelte sich der Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr 2005 außerhalb Deutschlands dynamischer als im heimischen Markt. Das im Auslandsgeschäft erzielte Umsatzvolumen wuchs bei einer Exportquote von 75 % um 9 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Im Inland kletterte der Umsatz in den ersten sechs Monaten des Jahres um 2 %.



Zeigten sich mit dem Halbjahresergebnis zufrieden (v. l.): Siegfried Gänßlen und Klaus Grohe, Vorstandsvorsitzender der Hansgrohe AG

› Pressalit ‹

7,2 % mehr Umsatz in der Gruppe

Die Pressalit Group konnte 2004 ihren Gesamtumsatz um 7,2 % auf nunmehr 59,9 Millionen Euro steigern. Der erzielte Gewinn vor Steuern lag bei 6,6 Millionen Euro. Das Anlagevermögen ist um 11,4 % auf 42,2 Millionen Euro und das Eigenkapital auf 27,9 Millionen Euro gewachsen. Mit rund acht Millionen Euro hat Pressalit seine bisher höchsten jährlichen Investitionen getätigt. Der Schwerpunkt lag in der Errichtung eines Logistikzentrums, im Aufbau einer neuen vollautomatischen Montagelinie für WC-Sitze und in der Entwicklung neuer Produkte.

› Allmess ‹

5 % Umsatzzuwachs

Die Allmess GmbH, Teil des Zählerherstellers Actaris, blickt nach eigenen Angaben auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2004 zurück. Mit einem Zuwachs von über 5 % hat das Oldenburger Unternehmen einen konsolidierten Umsatz von mehr als 40 Millionen Euro erwirtschaftet. Dadurch habe man, so die Unternehmensführung, neue Vollzeit-arbeitsplätze schaffen und eine zweite Arbeitsschicht einführen können. Derzeit sind ca. 200 Mitarbeiter im Werk Oldenburg in Holstein beschäftigt. Für 2005 rechnet man bei Allmess mit einem weiteren soliden Wachstum, das für die Zukunft die Zweimillionengrenze für Wasserzähler und zweihunderttausend Wärmehzähler anvisiert.

› Duravit ‹

Produktionsstätte in China eröffnet

Mit einem Joint-Venture-Vertrag startete Duravit 2003 in China. Demnach hält Duravit 51 %, die chinesischen Partner 49 % der Duravit Chongqing Sanitaryware Co. Ltd. Zwei Jahre später erfolgte nun die offizielle Einweihung des Produktions- und Verwaltungsgebäudes. Das Werk mit Sitz in Youxi-Town (Jiangjin) in der Nähe von Chongqing in Zentralchina verfügt über eine Kapazität von 500 000 Großteilen, die hauptsächlich für China sowie den südostasiatischen Markt vorgesehen sind.

› Grohe ‹

Investition ins Werk Lahr

Grohe tätigt erhebliche Investitionen im Werk Lahr. Für den Ausbau der Kernkompetenzen in der Verarbeitung von Kunststoffen und in der Oberflächenbearbeitung werden dieses Jahr Anlagen im Wert von rund sechs Millionen Euro installiert. Bis 2008 werden in Lahr 25 Millionen Euro investiert. Zudem wird aus dem Werk Herzberg die Montage des Duschsystems Freehand in den Schwarzwald transferiert.

› BP Solar ‹

Neues Partnerprogramm mit Zertifizierung

Auf der Intersolar 2005 in Freiburg, Europas größter Fachmesse für Photovoltaik, Solarthermie und solares Bauen, hat BP Solar am 23. Juni zusammen mit seinen Vertriebspartnern Energiebau, Frankensolar, IBC und Wagner den Start des neuen Partnerprogramms „BP Zertifizierter Installateur“ gefeiert. Dabei wurden 70 Partnerzertifikate an ausgewählte Installateure überge-

ben. Das Programm wurde gemeinsam mit den vier Distributionspartnern von BP Solar in den letzten 9 Monaten entwickelt und umgesetzt. Bestandteil des rund dreimonatigen Zertifizierungsprozesses sind unter anderem intensive Trainings zu Themen wie Arbeitssicherheit und Produktwissen, ebenso wie die Implementierung verbindlicher Standards im Arbeitsschutz und das ge-

meinsame Bekenntnis zu einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit. Damit schafft BP Solar gemeinsam mit seinen vier Distributionspartnern und den zertifizierten Installateuren ein Netzwerk ausgewiesener Solartechnik-Experten. Aufgrund ihres besonderen Status steht zertifizierten Installateuren zudem ein exklusives und kundenorientiertes Angebot zur Verfügung.

› Jung Pumpen ‹

25 Jahre U 3 KS Niro

Seit nunmehr 25 Jahren sorgt die Schmutzwassertauchpumpe U 3 KS Niro von Jung Pumpen für die Förderung von leicht verschmutztem Wasser aus deutschen Kellern. In dieser Zeit wurde sie zu einem Gattungsbegriff in der Kellerentwässerung wie Tempo für das Sortiment der Papiertaschentücher. „Zum Geburtstag der U 3 KS Niro wird vom 1. September bis 30. November dieses Jahres jeder Pumpe ein Verzehrsgutschein von Mc Donald's beiliegen. Ein Dankeschön, mit dem die meisten Menschen, die mittags nicht zuhause sind, sofort etwas anfangen können“, kündigt Kommunikationsleiter Bernd Schäfers-Maiwald diese Aktion an.



Vom 1. September bis 30. November wird jeder U 3 KS Niro ein Mc Donald's-Verzehrsgutschein beiliegen

› Conergy ‹

Einstieg in Bioenergie

Die Hamburger Conergy AG übernimmt über ihre Tochtergesellschaft SunTechnics Solartechnik GmbH mit der MATtec Engineering GmbH aus Willich bei Düsseldorf einen Systemintegrator im Bereich Bioenergie. Mit 12 Mitarbeitern ist MATtec seit 1999 auf die schlüsselfertige Planung und Entwicklung maßgeschneiderter Systemlösungen zur Nutzung von Bioenergie spezialisiert. Sie wird jetzt zum Bioenergie-Kompetenzkern von Conergy weiterentwickelt, um die internationalen Systemvertriebe der Conergy Gruppe zu begleiten. Der Mitgründer und Geschäftsführer Jörg Calefice wird diesen Bereich federführend und unternehmerisch verantworten.

› Techem ‹

Automatisierte Abrechnung

Ab Herbst dieses Jahres bietet Techem die automatisierte Abrechnung der Verbrauchsdaten von Heizung und Wasser an. Dazu werden die Daten aus den Funkerfassungsgeräten via Datenfernübertragung in das Rechenzentrum nach Eschborn übermittelt. Im Anschluss wird die fertige Heiz- und Betriebskostenabrechnung in die betriebswirtschaftliche Software des Kunden integriert. Das Ergebnis sind druckfertigen Abrechnungen im System des Wohnungsunternehmens. Auf Wunsch können Druck und Versand ebenfalls von Techem übernommen werden. Darüber hinaus bietet das Unternehmen eine Komplett-Auslagerung an: angefangen vom Bau und Betrieb einer Heizungsanlage über die Erfassung bis hin zur Einzelabrechnung. Ergänzt wird das Programm von der auf die Immobilienwirtschaft zugeschnittenen Unternehmenssoftware Wodis.

› Solvis ‹

InnoCell vor dem Start

Für eine langfristige Kooperation unterzeichneten Solvis Geschäftsführer Helmut Jäger und Klaus Dierkes, Geschäftsführer der Autovision GmbH, in Isenbüttel eine Absichtserklärung zur Gründung der Brennstoffzellen-Entwicklungsgesellschaft „InnoCell GmbH“. Mit dem Unternehmen sollen Erfahrungen zur Technologie und zum Umgang mit dem neuen Energieträger gewonnen werden.



Die Aufkleber für den Lieferschein stellt IWO dem Mineralölhandel vorläufig kostenlos zur Verfügung

› Heizöl EL schwefelarm ‹

Für alle Kessel und Brenner uneingeschränkt geeignet

Nach dem Vorbild der Schweiz ist „Heizöl EL schwefelarm“ auch in Deutschland für alle Ölheizkessel und Ölbrenner von den Herstellern als geeignet eingestuft worden. Damit vereinfacht sich die bisher erforderliche Kennzeichnung der Heizgeräte entsprechend ihrer Brennstoffeignung. Auf diese neue Vorgehensweise haben sich der Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik, der ZVSHK sowie der Gesamtverband des deutschen Brennstoff- und Mineralölhandels und das Institut für wirtschaftliche Ölheizung verständigt. Dennoch werden vorerst, so die beteiligten Verbände, alle Ölheizkessel und Tankanlagen nach der Befüllung mit „Heizöl EL schwefelarm“ vom Heizöllieferanten mit einem Aufkleber versehen, aus dem Liefermenge, Lieferdatum und die Firmenanschrift des Mineralölhändlers ersichtlich sind. Unabhängig von der neuen Vorgehensweise werden Ölheizanlagen, die ausschließlich mit „Heizöl EL schwefelarm“ betrieben werden müssen, weiterhin mit einem grünen Füllrohrverschluss und einem grünen Aufkleber am Tank gekennzeichnet. Weitere Infos gibt es beim IWO, Tel. (0 40) 23 51 13-22 und unter www.iwo.de

Firmen + Fakten

> Franke <

Ausbildungszentrum eröffnet

Der internationale Hersteller von Waschraum- und Sanitärsystemen Franke WSS hat am Standort Hard (Vorarlberg) ein Kompetenzzentrum eröffnet, in dem Mitarbeiter und internationale Gäste im Umgang mit Edelstahl-Sanitärprodukten geschult werden. Die Unternehmensführung rechnet mit bis zu 500 Sanitärplanern, Installateuren, Architekten und Facility Managern pro Jahr, die diesen speziellen Service nutzen werden. Die Kosten für das langfristig ausgerichtete Projekt belaufen sich auf rund 250000 Euro für die Ausstattung der Schulungsräume, der laufende Betrieb ist mit weiteren 100000 Euro pro Jahr veranschlagt.



Franke erwartet bis zu 500 internationale Schulungsteilnehmer pro Jahr



Gewinner der Wolf-WM-Aktion und Gäste aus China nahmen unter der Führung von Wolf-Geschäftsführer Alfred Gaffal (3. v. r.) an den Eröffnungsspielen in der Allianz-Arena teil

> Wolf <

Gewinner der WM-Aktion ermittelt

Die ersten Gewinner des Wolf WM-Gewinnspiels stehen fest. Bei den drei Eröffnungsspielen in der neuen Münchner Allianz-Arena, für die Wolf 20 Eintrittskarten verlost hatte, durften live dabei sein: Ulrich Hertnagel, Andreas Welte, Francesco Valenza, Thomas Dachs, Joachim Lippert, Kohl H-L GmbH, Heizungsbau Denzler, Matthias Bader, Wolfgang Linzig, Thies Wilckens, Klaus Lischewski, Sven Singendonk, Horst Trorlicht, Paul Herbert, Niclas Jungwirth, Hannelore Fitz, Klaus Pallaks, Dietrich Brinkmann, Ulrich Hätzsch, Eberhard Schramm und Bianca Rybicki. Bis Ende Mai nächsten Jahres verlosen die Mainburger weiterhin alle 14 Tage zehn Eintrittskarten für ein Bundesliga-Heimspiel der Bayern. Höhepunkt der Aktion wird die Verlosung von VIP-Karten für das Eröffnungsspiel der Fußball-Weltmeisterschaft 2006 in München sein. Teilnehmen können alle Heizungsbau-Fachbetriebe. Weitere Infos unter www.wolf-heiztechnik.de



Drei Millionen Aktion-Doppelpacks der Müller Buttermilch stehen in deutschen Kühltheken – auch als Vorteils-pack mit zehn Bechern

> Duravit <

Gemeinsame Wellness-Kampagne mit Müller-Milch

Nach der Wellness-Aktion von Duravit mit der Molkerei Müller im vergangenen Jahr folgt nun die Fortsetzung. Mit einer bundesweiten Kampagne wirbt Müller bis Ende September 2005 für eine Gewinnspiel-Aktion, bei der es komplette Wellness-Bäder der Badserie Happy D. von Duravit zu gewinnen gibt. Dafür stehen drei Millionen Aktion-Doppelpacks der Müller Buttermilch mit Duravit-Logo und Happy-D.-Bad bis Mitte September in deutschen Kühltheken bereit. Müller Reine Buttermilch trinken – Wellness gewinnen! So einfach geht's: Wohlfühl-Coupon auf dem Aktion-Doppelpack ausfüllen, den ganz persönlichen Wellness-Tipp abgeben und ab die Post. Begleitet wird das Ganze von zahlreichen Aktionen und hilfreicher Werbeunterstützung für Handwerk und Handel. Weitere Infos gibt es bei Duravit, Telefon (0 78 33) 70-3 69, Telefax (0 78 33) 85 85 oder per E-Mail an: info@duravit.de

> Uni Bremen <

Bundesfachtagung Versorgungstechnik

Der Arbeitskreis Versorgungstechnik (AKVT) – dessen Geschäftsstelle von der Forschungsgruppe Praxisnahe Berufsbildung

(FPB) der Universität Bremen betreut wird – veranstaltet am 28. und 29. September 2005 die 7. Bundesweite Fachtagung Versorgungstechnik. Die in Bremen stattfindende Tagung steht unter dem Motto „Zwei Jahre Neuordnung der SHK-Erstausbildung – Zwischenbilanz und Ausblick“.

Die zweitägige Fachtagung stellt sich damit in Plenums- und Workshopveranstaltungen der Frage, wie die Neuordnung im Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk bisher umgesetzt wurde. Weitere Infos per Telefon (04 21) 2 18 23 03 und unter www.akvt.de.

> SolarMarkt <

Photovoltaik Seminare

Die Freiburger SolarMarkt GmbH bietet Fortbildungsmöglichkeiten rund um Photovoltaik an. In einer sechsteiligen Seminarreihe vermitteln Experten ihr Wissen speziell an Handwerker, berichtet das Unternehmen in einer Pressemitteilung. Von der Planung und Dimensionierung von PV-Anlagen über steuerliche und rechtliche Fragen bis hin zu Ertragsüberwachung und Verkaufsschulung würden alle Themen abgedeckt.

Die Seminarreihe beginnt am 24. September 2005 mit dem Lernmodul zur Planung und Dimensionierung einer PV-Anlage und endet mit dem sechsten Modul zu Indach-, Flachdach- und Aufdachsystemen am 18. November. Zahlreiche weitere Infos hierzu gibt es auf der Homepage www.solarmarkt.com