

Firmen + Fakten

› Grohe ‹

Füchtenkort neuer Vertriebsvorstand



Der Aufsichtsrat der Grohe Water Technology AG & Co. KG hat Hans-Gerd Füchtenkort (55) zum Vorstand Vertrieb ernannt. Der Vorstandsposten stand zur Disposition, nachdem der ehemalige Vertriebsvorstand Stephan M. Heck die Hemerer Armaturenschmiede Ende 2004 verlassen hatte. Füchtenkort war zuletzt in der Unternehmensberatung Dr. Rochus Mummert & Partner tätig. Zuvor wirkte der 55-jährige in den Vorständen der C. J. Van Houten AG, Zürich, der Klaus J. Jacobs Holding, Zürich und der A.C. Nielsen Corporation in den USA.

› Buderus ‹

Geerinck neuer Marketingleiter

Seit dem 1. Juli 2005 ist Luc Geerinck (41) neuer Marketingleiter Buderus Deutschland innerhalb der BBT Thermotechnik GmbH. Zu seinem Verantwortungsbe- reich gehören Werbung und Verkaufsförderung, Kundenbindung sowie das nationale Produktmanagement. In den vergangenen 15 Jahren war Geerinck für die Robert Bosch GmbH in mehreren Ländern tätig, zuletzt in Indien als General Manager Automotive Aftermarket und Mobile Communications.



› Elco ‹

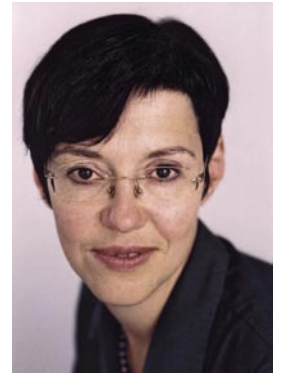
Sauseng verantwortet Brand Management

Seit Juni 2005 zeichnet Harald Sauseng (36) für das Elco Brand Management (MTS Group) weltweit verantwortlich. Der Diplom-Betriebswirt leitete zuletzt das Marketing & Produktmanagement bei der J. Wagner GmbH, einem Unternehmen im Bereich Oberflächenbeschichtungstechnik. Als Leiter Brand Management Elco unterstehen Sauseng die Bereiche Produktmanagement Heizsysteme (Brennwertgeräte, Heizkessel), Brenner und Regenerative Energien sowie Elco Central Marketing Services und Qualität.

› Schiedel ‹

Schmitt neuer Verkaufsleiter

Christoph Schmitt (40) hat zum 1. Juli 2005 die Verkaufsführung für den neuen Schiedel-Geschäftsbereich Stahlkamine übernommen. Er löst damit Harald Katschke ab, der auf eigenen Wunsch das Unternehmen verlassen hat. Sein Wissen im Stahlbereich und seine Branchenerfahrung in der Schornstein- und Abgas- technik sammelte Schmitt in den vergangenen acht Jahren als Geschäftsführer der Reiner-ry-Südwest-Kamin GmbH.



› Messe Frankfurt ‹

Jeglitza-Moshage tritt Niedlich-Nachfolge an

Horst Niedlich (60) verstärkt seit dem 1. Juli 2005 die Geschäftsführung der Tochtergesellschaft EPOC Messe Frankfurt GmbH in Dubai. Seit 1987 betreute er die Technischen Messen, 1997 wurde er Bereichsleiter.

Nachfolgerin von Niedlich in der Bereichsleitung der Technischen Messen wurde Iris Jeglitza-Moshage (43). Sie übernimmt diese Aufgabe zunächst zusätzlich zu ihrer bisherigen Funktion als Fachleiterin für Marketingkommunikation. Iris Jeglitza-Moshage kam 1999 zur Messe Frankfurt, zunächst als Teamleiterin Presse für die Technischen Messen. Seit 2000 ist sie als Fachleiterin Marketingkommunikation für Pressearbeit, Werbung und Internet verantwortlich.

› VGH ‹

Dick ist alleiniger Geschäftsführer

Karlheinz Birlin (67), Geschäftsführer der VGH Vereinigung von Großhändlern für Haustechnik, Marketing und Vertrieb GmbH, hat sich zum 30. Juni 2005 aus der operativen Geschäftsführung zurückgezogen. Die damit verbundenen Aufgaben liegen nun bei Geschäftsführer Knut Dick (40). Dick kam 1995 zur VGH und war dort in seiner 7-jährigen Tätigkeit für den Geschäftsbereich Heizung zuständig. Von Anfang 2002 bis Ende 2004 war er verantwortlich für das Produktmanagement bei dem VGH-Mitglied Deinzer + Weyland in Worms. Seit dem 1. Januar 2005 ist er Geschäftsführer der VGH.



Staffelübergabe bei der VGH (v. l.): Knut Dick und Karlheinz Birlin

› IBP ‹

Schätz übernimmt Verkaufsleitung

Steffen Schätz (29) wird in Nordrhein-Westfalen die Gebietsverkaufsleitung für IBP übernehmen. Der gelernte Industriekaufmann und staatlich geprüfte Betriebswirt ist seit Anfang 2000 im Vertriebsbereich des Unternehmens tätig. Der bisherige Gebietsverkaufsleiter Ralf Petri, der diese Aufgabe in Personalunion zu seiner Funktion als Vertriebsinnendienstleiter inne hatte, wird sich künftig verstärkt um die Steuerung der Vertriebs-Administration und die Betreuung der Schlüsselkunden kümmern.



› Permatrade ‹

Hans Sautter wurde 75

Permatrade-Firmengründer Hans Sautter wurde im August 75 Jahre alt. Anfang der 80er Jahre übernahm er die deutsche Vertretung für ein permanentmagnetisches Wasserbehandlungssystem aus den USA. Doch es dauerte nicht lange, da entwickelte er mit dem Permasolvent ein eigenes System, das mittlerweile europaweit eingeführt ist. Inzwischen ist die Firmenleitung an seinen Sohn Michael übergegangen. Doch nach wie vor sprudelt Hans Sautter, der als Pionier der chemiefreien Wasserbehandlung in Deutschland bezeichnet werden kann, vor Ideen und Lebensfreude.



› Illbruck ‹

Abdichtungssystem verkauft

Die Geschwister Sabina und Michael haben Ende Juli die Illbruck Bau Technik GmbH Abdichtungssysteme mit Sitz in Leverkusen an das US-amerikanische Unternehmen RPM International INC verkauft. Beide waren zu je 50 % Gesellschafter der über 160 Millionen Euro Umsatz starken Sparte Abdichtungssysteme. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die Unternehmensbereiche Akustiksysteme (ca. 10 Millionen Umsatz) und Sanitärtechnik (ca. 40 Millionen Umsatz) werden künftig getrennt voneinander geführt. Die Sanitärtechnik geht in den alleinigen Besitz von Sabina Illbruck über. Michael Illbruck gliedert die Akustiksysteme und Illbruck Inc., in seine 2004 gegründete Illbruck Elements GmbH mit Sitz in München ein. Illbruck Building Systems wurde 1952 von Christiane und Willi Illbruck gegründet.



Firmen + Fakten

› Westfa ‹

Neu ausgerichtet

Seit März 2005 ist das Hagener Unternehmen Westfa Flüssiggas und Umwelttechnik GmbH unter der Marke „Westfa“ als selbstständiger Systemanbieter auf dem solarthermischen Markt präsent. Im Rahmen der Erweiterung des Vertriebsgebiets sowie der Optimierung im Produktbereich Solarthermie hat die Gesellschaft ihre Logistik ausgebaut. Dadurch soll bestellte Ware spätestens 48 Stunden nach Auftragsingang deutschlandweit ausgeliefert werden können, auf Wunsch auch bereits um 10 Uhr am Folgetag. Überstellt ein Kunde seinen Auftrag bis 10 Uhr, ist nach Firmenangaben eine Lieferung innerhalb von zwei Tagen die Regel. Entweder geht die Ware direkt beim Kunden ein oder wird auf Wunsch durch den Zustellbetrieb avisiert. Fachhandwerker, die auf eine noch schnellere Lieferung angewiesen sind, erhalten mit dem so genannten Next-Day-Service gegen einen Aufschlag von 18 Euro ihre Bestellung bereits am nächsten Tag. Für 28 Euro wird die Ware bis 12 Uhr am Folgetag geliefert; eine Lieferung bis 10 Uhr erfolgt gegen eine Gebühr von 38 Euro.



Eine schnelle Lieferung – auf Wunsch am Folgetag – verspricht Westfa mit seinem neuen Logistik-System

› IFS ‹

Einbrechende Inlandsumsätze

Die im IndustrieForum Sanitär (IFS) organisierten Hersteller mussten im ersten Halbjahr 2005 auf ihrem Heimatmarkt ein Umsatzminus von nominal 9,4 % hinnehmen. Bereits schlecht ins neue Jahr gestartet, erwies sich vor allem die Entwicklung in den Monaten März und April mit zweistelligen Rückgängen mehr als schmerzhaft, so der IFS-Geschäftsführer Wolfgang Burchard. Im bisherigen Jahresverlauf habe man überhaupt nur im Mai in Summe ein leichtes Plus erzielt, wobei dies aber die sehr unterschiedlichen Ergebnisse in den einzelnen Produktgruppen verdeckte. Große Sorge bereitet dem Verband weiterhin insbesondere die Nachfrageentwicklung bei Acryl- und Whirlwannen sowie Duschabtrennungen. Hier verzeichnete man in den ersten sechs Monaten Umsatzverluste im deutlich zweistelligen Bereich. Für die zweite Jahreshälfte erwartet das IFS keine wesentliche Ergebnisverbesserung, da die Umsätze im entsprechenden Vorjahreshalbjahr ein verhältnismäßig hohes Niveau erreicht hatten. Die IFS-Herstellergruppe geht deshalb auch davon aus, dass ihr kumulierter Inlandsumsatz 2005 deutlich hinter dem des Vorjahres zurückbleiben wird.

› Jung Pumpen ‹

Ein Jahr unter 3i Führung

Gut ein Jahr ist vergangen, seit die Investoren-Gruppe 3i die Jung Pumpen GmbH von der Masco Corporation übernahm. Von „Heuschrecken-Attacken“ hat man in Steinhagen dennoch nichts bemerkt. „Es schadet der deutschen Wirtschaft, wenn in den Massenmedien unreflektiert Kapitalgesellschaften pauschal als Raffzähne verunglimpft werden“, kritisiert Jung Pumpen Geschäftsführer Helmut Schweitzer. „Der deutsche Mittelstand braucht das Geld dieser Kapitalgeber“. In Steinhagen profitiere man nun bereits zum zweiten Mal von ei-



nem Investor, der gemeinsam mit dem Management von Jung Pumpen dafür sorgt, dass gute Wachstumsstrategien schnell greifen. „Wir fühlen uns sehr wohl bei und mit unserem Investor, weil wir mit den notwendigen Mitteln ausgestattet sind, um die gemeinsam gesetzten Wachstumsziele zu verfolgen und damit die Zukunft des Unternehmens abzusichern“, so das Fazit von Helmut Schweitzer.

› Techem ‹

Heimer Concept übernommen

Die Techem AG hat für rund 48 Millionen Euro die Heimer Concept GmbH aus Gütersloh gekauft. Der Eschborner Energieableser vergrößert damit nach eigenen Angaben seinen Marktanteil in Deutschland auf ca. 29 %. Heimer Concept ist ebenfalls ein Energiemessdienst. Der Jahresumsatz des Unternehmens betrug zuletzt 22,8 Millionen Euro, der Jahresüberschuss 1,7 Millionen Euro. Heimer beschäftigte im Jahr 2004 durchschnittlich 190 Mitarbeiter und betreut derzeit über 40 000 Kunden mit rund 2,5 Millionen Messgeräten. Der Stammsitz des Unternehmens soll in Gütersloh als Techem-Niederlassung erhalten bleiben. Zehn weitere Heimer-Standorte sowie die Zentralfunktionen werden mittelfristig mit Techem-Einheiten zusammengeführt. Sofern Überschneidungen oder Doppelbesetzungen vorhanden sind, soll der daraus resultierende Personalabbau sozialverträglich durchgeführt werden.

› Acova ‹

Standort nach Lahr verlegt

Der Standort der Acova GmbH im schwäbischen Weinstadt wurde geschlossen. Die Vertriebsgesellschaft des französischen Heizkörperherstellers agiert seit Juli 2005 vom Firmengelände der deutschen Zehnder-Gruppe in Lahr aus. Das Unternehmen hofft so Synergieeffekte im Bereich Qualitätssicherung, Controlling und Marketing nutzen zu können. Für den Vertrieb der Design- und Maßheizkörper sollen zu-

dem logistische Plattformen und Organisationen gemeinsam genutzt werden. Die Unabhängigkeit der Marke Acova ist nach Firmenangaben durch den Umzug jedoch nicht in Frage gestellt. Das Unternehmen wird weiterhin als rechtlich selbstständige Einheit fungieren. Die neue Firmenanschrift lautet: Acova GmbH, Europastraße 14, 77933 Lahr, Telefon (0 78 21) 95 48 76-0, Internet www.acova.de

Firmen + Fakten

› Uponor ‹

Service-tage für Presswerkzeuge



Uponor Unipipe schickt auch dieses Jahr das Servicemobil für Presswerkzeuge auf Reisen

Uponor Unipipe schickt auch dieses Jahr das Servicemobil für Presswerkzeuge auf Reisen. Vor Ort wird gemeinsam mit der Gustav Klauke GmbH ein Reparatur- und Inspektionsservice für die Unipipe Pressmaschinen angeboten. Das Service-Fahrzeug ist so ausgestattet, dass Inspektionen und kleine Reparaturen direkt vor Ort ausgeführt werden können. Größere Reparaturen werden auf Kundenwunsch bei Klauke durchgeführt. Leihgeräte können gegen Gebühr sofort am Servicemobil mitgenom-

men werden, so dass der Installateur weiterhin Rohrinstallationen in der Verbindungstechnik „Pressen“ vornehmen kann. Die Inspektion des Presswerkzeugs ist kostenpflichtig. Der Preis für die Prüfung einer Unipipe Elektro-Pressmaschine UP 50 EL liegt bei 27,50 Euro, für die Akku-Pressmaschine liegt er bei 32,60 Euro. Die Servicepau-schale für eine Pressbacke inklusive Zubehör liegt bei 12 Euro. Weitere Infos gibt es bei den Unipipe Fachberatern im Außendienst und unter www.Unipipe.de

› Köln ‹

Aquanale, FSB und Solaria mit Wellness-Forum

Unter dem Motto „Wasser, Wärme und Licht harmonisch vereint“ findet parallel zum Messtrio Aquanale, FSB und Solaria in diesem Jahr erstmals das Kölner Schwimmbad- und Wellness-Forum statt. Workshop- und Vortragsprogramm bieten vom 27. bis 29. Oktober 2005 im Congress-Centrum der Koelnmesse Diskussionsplattformen für die Spezialisten aus Freizeit- und Wellness-Markt.

› Innovationswettbewerb ‹

Top 100 ausgezeichnet

Am 22. Juni 2005 wurden in Berlin kreative Mittelständler geehrt, die sich dem Innovationswettbewerb Top 100 gestellt hatten. In einer Feierstunde würdigte Lothar Späth unter anderem die Innovationsleistungen von Hansgrohe, den Fränkischen Rohrwerken, der Hamburger Conergy AG und der Xantener Querschieser Unternehmensberatung GmbH. Im Anschluss an seine Laudatio kürte Späth die Unternehmen zu Top 100 Innovatoren im deutschen Mittelstand. In der Kategorie „Innovationsmarketing“ erreichte die Hansgrohe AG außerdem den ersten Platz. Die Auszeichnung wird im Rahmen einer bundesweiten Unternehmensvergleichsstudie verliehen. Die Untersuchung von Prof. Dr. Nikolaus Franke von der Wirtschaftsuniversität Wien misst einerseits den Erfolg im Markt und bewertet gleichzeitig die vier Bereiche des Innovationsmanagements: innovative Prozesse und Organisation, Innovationsklima, Innovationsmarketing sowie innovationsförderndes Top-Management. Detaillierte Studienergebnisse gibt es auf www.top100.de und in dem von Lothar Späth herausgegebenen Buch „Top 100 2005 – Ausgezeichnete Innovatoren im deutschen Mittelstand“. Die nächste Runde Top 100 startet Mitte September, Bewerbungsschluss ist am 30. November 2005. Teilnahmeunterlagen gibt es unter info@compamedia.de.

Schirmherr Lothar Späth bei der TOP 100-Preisverleihung in Berlin



› Hot Mobil ‹

Auslandsgeschäft gewinnt an Fahrt

Hotmobil Deutschland verzeichnet nach eigenen Angaben eine Zunahme der Auslandsaktivitäten. So konnte die Unternehmensgruppe ihre Stellung nicht nur auf dem heimischen Markt durch die Gründung von Zweigniederlassungen (München, Heilbronn und Gelsenkirchen) ausbauen, sondern auch den Markt im nahen Ausland wie z. B. Italien, Österreich, Schweiz, Luxemburg, den Niederlanden sowie Kroatien, Spanien und England mit ihren mobilen Heizzentralen beliefern. Neben bereits gelieferten mobilen Heizzentralen nach New York wurde mit dem neusten Projekt, der Lieferung einer mobilen Container-Heizzentrale von Hamburg nach Shanghai, ein weiterer Schritt in Richtung Expansion unternommen.

› Ilmenau ‹

Prämierung SHK-Handwerkeridee

Innovative Handwerksideen sind durchaus gefragt und finden Anerkennung. Ein Beispiel hierfür ist das Ergebnis des zum dritten Mal durchgeführten Ideenwettbewerbes an der Technischen Universität Ilmenau (TUI). Bei der Prämierungsveranstaltung im Juni dieses Jahres konnte sich SHK-Handwerksmeister Lutz Wöllner aus dem thüringischen Geschwenda mit seinem speziellen Konzept der umweltfreundlichen und materialschonenden Reinigung der Konvektorbereiche von Plattenheizkörpern durchsetzen und belegte Platz 1.



Stolz präsentiert Handwerksmeister Lutz Wöllner seine Auszeichnung

› Zukunftstage ‹

Weichen richtig stellen

Während hierzulande die konjunkturellen Hausaufgaben der Politiker weiter auf Nachwahlperioden verschoben werden, investieren erfolgsorientierte deutsche Handwerker in neue Märkte oder setzen sich immer häufiger ins Ausland ab. Das UNI Marketing Institut für Handwerksmarketing in Augsburg begleitet diese Betriebe mit den diesjährigen Zukunftstagen, die erstmals zeitversetzt an mehreren Standorten stattfinden. So wird es erstmals auch eine Veranstaltung in Hamburg am 7. Oktober 2005 sowie in Wien am 23. November 2005 neben dem Zukunftstag in Augsburg am 18. November 2005 geben. Zur Verdeutlichung konkreter Eroberungsstrategien vor Ort im Ausland sind des weiteren Zukunftstage in Portals Nous bei Palma (Mallorca) am 9. November 2005 und in Brünn (Tschechien) am 25. November 2005 terminiert. Zu einem späteren Zeitpunkt ist auch ein Zukunftstag in Dubai (Vereinigte Arabische Emirate) geplant. Weitere Infos per E-mail: service@uni-marketing.de oder Telefon (08 21) 9 20 01.

› Gesetzesänderung ‹

Zuschlag für KWK-Anlagen verlängert

Der Bundestag hat am 30. Juni 2005 eine Änderung des Kraft-Wärme-Kopplungs-Gesetzes beschlossen. Nach dem Gesetz von 2002 sollte der für zehn Jahre gezahlte Bonus von 5,11 Cent/kWh für Kleinst-KWK-Anlagen bis 50 kW elektrischer Leistung nur für Anlagen gelten, die bis Ende 2005 in Betrieb gehen. Durch die Gesetzesänderung wird dieser Zeitraum nun bis Ende 2008 verlängert. Ohne diese Verlängerung hätte nach Einschätzung des Bundesverband Kraft-Wärme-Kopplung e. V. (B.KWK) ein Fadenriss beim Absatz von Kleinst-KWK-Anlagen gedroht. 2003 wurden ca. 2000 Anlagen dieser Größenkategorie mit einer gesamten elektrischen Leistung von 15,4 Megawatt unter Inanspruchnahme des Ökobonus aus dem KWK-Gesetz neu installiert. Die Änderung des KWK-Gesetzes wurde im Rahmen eines Artikelgesetzes zusammen mit dem Gesetz über projektbezogene Mechanismen zum CO₂-Emissionshandel verabschiedet. Der Bundesrat hat auf seiner Sitzung am 8. Juli gebilligt.

› Wachstumsmarkt Pellets ‹

Kompaktseminar für SHK-Handwerker

5. industrieforum
HOLZENERGIE
Zukunftsmarkt Pelletsheizungen

Die aktuelle Entwicklung der Preise von Öl und Gas hat dem Markt für Pelletsheizungen in Deutschland nochmals einen Schub gegeben. Die Zahl der neu installierten Anlagen soll in diesem Jahr voraussichtlich auf rund 13 000 Pelletsheizungen steigen. Dies entspricht einem Wachstum von mehr als 80 %.

Speziell für SHK-Fachhandwerker, die einen Einblick in die Pelletstechnik erhalten wollen, gibt es am 13. Oktober 2005 in der Messe Stuttgart ein halbtägiges Kompaktseminar (10 bis ca. 14 Uhr). Themen sind:

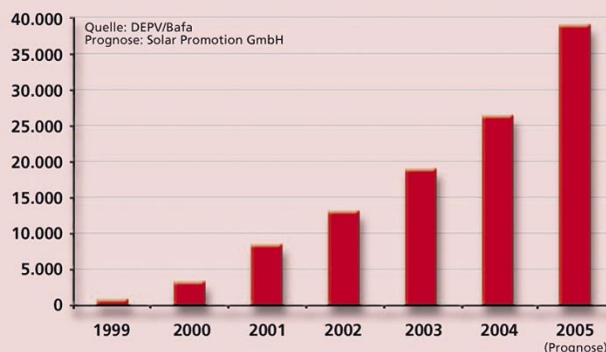
- Marktentwicklung Pellets
- Pelletsheizsysteme
- Pellets & Solar
- Schornsteine für Biomassefeuerungen
- Pelletsqualität

– Erfahrungsbericht eines Fachhandwerkers

Der anschließende Besuch der Fachmesse Pellets 2005 bietet den Seminarteilnehmern die Möglichkeit, direkt Kontakt mit den Akteuren der Branche aufzunehmen und die Angebotspalette intensiver kennen zu lernen. Die Veranstalter rechnen mit rund 65 Herstellern, Großhändlern und Zulieferern, die auf der Pellets 2005 vom 13. bis 14. Oktober ihre aktuellen Produkte und Dienstleistungen präsentieren werden.

Weitere Infos und Anmeldemöglichkeit zum Kompaktseminar unter www.pellets2005.de (Rubrik: Kongress/Pellets Kompaktseminar) oder per Telefon (0 72 31) 5 85 98-0.

HOLZ-PELLETSHEIZUNGEN IN DEUTSCHLAND



Die Zahl der neu installierten Anlagen wird in diesem Jahr voraussichtlich auf rund 13 000 Pelletsheizungen steigen

› Leipzig ‹

Interessantes SHKG-Forum auf der Baufach

Die Haus- und Gebäudetechnik sowie erneuerbare Energien bilden einen Schwerpunkt der Bau-Fachmesse „baufach“, die vom 1. bis 4. Februar 2006 in Leipzig stattfindet. Die Leipziger Messe gestaltet gemeinsam mit dem BDH, dem BHKS sowie den ostdeutschen SHK-Landesverbänden ein SHKG-Forum. Experten von Spitzenverbänden wie dem ZVSHK und Institutionen wie der Deutschen Energie-Agentur thematisieren die „Marktchancen durch Energie-Effizienz“.

Die Umsetzung der Europäischen Richtlinie zur Gebäude-Energieeffizienz, die 2006 in nationales Recht umgesetzt wird, steht im Fokus der Vorträge. Sie werden durch Bruno Schliepke, Vorsitzender des SHKG-Kuratoriums und Andreas Lücke (stv. Kuratoriumsvorsitzender), moderiert. BDH-Präsident Dr. Heinrich-Hermann Schulte stellt den „Einfluss der zukünftigen Energie- und Umweltpolitik auf den Gebäudebereich“ dar. BHKS-Hauptgeschäftsführer Dr. Herbert Rudolf erläutert, was bei der Umsetzung der EU-Richtlinie auf nationaler Ebene zu berücksichtigen ist. Auf die Chancen im Zusammenhang mit der Ausstellung von Energieausweisen und der Energieberatung weist Dena-Geschäftsführer Stefan Kohler hin. Der ZVSHK macht auf Qualifizierungsangebote zum Ausstellen der Energieausweise aufmerksam. Weitere Vorträge widmen sich der Inspektion von Klima- und Heizungsanlagen und der energetischen Bewertung von Bauten.

› Servicepreis ‹

Preisgeld für erfolgreich umgesetzte Konzepte

Bereits zum vierten Mal schreiben die Mewa Textil-Service AG und das Unternehmermagazin „Impulse“ den Deutschen Service-Preis aus. Preiswürdig sind Service-Beispiele, die einen Mehrwert geschaffen haben, zum Beispiel durch Kundengewinnung, höhere Kundenbindung oder effizientere Prozessabläufe. Beteiligen können sich kleine und mittelständische Unternehmen mit ein bis 500 Mitarbeitern. Der Deutsche Service-Preis wird 2005 in vier Kategorien – aufgeteilt nach den Wirtschaftsbereichen Industrie, Handel, Handwerk und Dienstleistung/ Freie Berufe – vergeben. In der Jury sitzen neben den Initiatoren auch Experten des Fraunhofer Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO), Stuttgart sowie des Instituts für Technik der Betriebsführung (ITB), Karlsruhe. Weitere Infos und Teilnahmeunterlagen gibt es per Telefon (02 21) 49 08-4 00 und unter www.mewa.de. Einsendeschluss ist der 31. Dezember 2005.

Firmen + Fakten

› Passivhaus ‹

Bundesweite Besichtigung

Am 12. und 13. November 2005 können in ganz Deutschland, erstmals sogar weltweit, hunderte von Passivhäusern besichtigt werden. Damit soll der Passivhaus-Standard weiter bekannt gemacht werden. Die Informations-Gemeinschaft Passivhaus Deutschland (IG Passivhaus) organisiert den Tag des Passivhauses zusammen mit Partnerverbänden, Architekten und Bauherren. Alle Passivhaus-Bewohner, die teilnehmen möchten, können ab sofort ihre Projekte über das Internet anmelden (www.ig-passivhaus.de). Interessierte Besucher finden ab dem 15. September 2005 die jeweils aktuell zur Besichtigung geöffneten Häuser unter www.ig-passivhaus.de.

› Seminarreihe ‹

Solares Bauen

Im neuen Internationalen Bildungszentrum ICR, startet ab Ende September im Solar Info Center Freiburg eine Seminarreihe zu solarem Bauen. Das Programm besteht aus Zwölf zweistündigen Abendseminaren, bei denen sieben Experten vom 27. September bis 13. Dezember 2005 zeigen, wie Architekten, Planer und gewerbliche Bauherren die neuesten Technologien und Planungswerkzeuge anwenden können. Weitere Infos unter www.solar-info-center.de.

› Paradigma ‹

Ökologische Fortbildung

Paradigma, Vertreter ökologischer Heizsysteme, bietet seinen Systempartnern sowie interessierten Planern, Energieberatern und SHK-Handwerkern regelmäßig verschiedene Fortbildungsveranstaltungen an. Neben der Theorie gibt es auch einen gerätepraktischen Teil. Die Teilnahme ist kostenlos. Weitere Infos gibt es von Paradigma, Telefon (0 72 02) 9 22-2 65, Telefax (0 72 02) 9 22-1 98, www.paradigma.de

› Missel ‹

Neue Seminarreihe

Am 27. September 2005 startet Missel in Rostock seine Seminarreihe Haustechnik und Bauphysik Herbst/Winter 2005/06. Bis Ende Januar werden die eintägigen Veranstaltungen bundesweit in 15 Städten durchgeführt. Themen sind öffentliches und ziviles Recht, Schallschutz und Haustechnik, Wärme- und Feuchteschutz sowie Brandschutz und Altbausanierung. Referenten sind auch diesmal Hans-Joachim Mai und Alexander von Ahnen. Die Teilnahmegebühr beträgt 170 Euro und umfasst die Seminarunterlagen, das 580 Seiten Missel Seminarhandbuch sowie Teilnehmerzertifikat und Catering. Weitere Infos gibt es bei Missel, Telefon (07 11) 53 08-1 60, Telefax (07 11) 53 08-1 55.

› Kunststoffrohrverband ‹

Kunststoffrohrtage

Vom 14. bis 15. November 2005 führen der Kunststoffrohrverband (KRV), Rohrleitungsbauverband (RBV) und das Süddeutsche Kunststoff-Zentrum (SKZ) im Congress Centrum Würzburg die Kunststoffrohrtage durch. Neben Vorträgen, die sich mit dem Zustand der Kanalisation in Deutschland und der Finanzierbarkeit von technischen Regelwerken beschäftigen, werden in einem Plenarteil übergreifende Themen behandelt. Als Schwerpunkte werden vier Workshops angeboten, in denen unter anderem über Sanierungs- und Erhaltungsstrategien, über Produkte und deren Verarbeitung sowie über Wirtschaftlichkeit vorgetragen und diskutiert wird. Eine begleitende Fachausstellung rundet das Rahmenprogramm ab und bietet Gelegenheit zum Dialog mit Herstellern. Infos, Programm und Anmeldeformulare sind erhältlich beim SKZ, Telefon (09 31) 41 04-1 64, Telefax (09 31) 41 04-2 27.

› TAW ‹

Weiterbildungsangebote

Die Technische Akademie Wuppertal (TAW) bietet ein Seminar zum Regelverfahren in der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik an. Darin werden Grundlagen der Regelungstechnik, Regelung von Heizsystemen sowie Arbeitsweisen des Regelkreises am Beispiel einer Raumtemperaturregelung behandelt. Weitere Schwerpunkte sind die Arten von Regelstrecken und Reglern, Kennlinien und Zeitverhalten, Einstellregeln sowie versorgungstechnische Systeme. Die Maßnahme, die am 27. und 28. September 2005 in Wuppertal stattfindet, richtet sich an Errichter und Betreiber von gebäudetechnischen Anlagen der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik, Service-Techniker, Hersteller von Gebäudeausrüstungen und Planer.

Ein weiteres Seminar, das sich an Facharbeiter, Techniker und Ingenieure richtet, die sich mit der Montage, Wartung, Reparatur und Hygienetätigkeiten von RLT-Anlagen beschäftigen und nach DIN VDI über die Hygiene solcher Anlagen unterrichtet werden müssen, findet am 19. und 20. Oktober 2005 statt. Weitere Infos gibt es bei der Akademie, Telefon (02 02) 74 95-0 und unter www.taw.de.

› Fernlehrgänge ‹

Eintragung ins Installateurverzeichnis

Der Fachverband NRW bietet in Kooperation mit der Handwerkskammer Düsseldorf zwei neue Fernlehrgänge rund um die Gas- und Wasserinstallation an. Diese sind auf die Prüfung für die Eintragung in das Installateurverzeichnis abgestimmt. Inhalte der jeweils fünfmonatigen Lehrgänge mit drei Präsenztagen sind die notwendigen Berechnungsverfahren sowie das mitgeltende DVGW-Regelwerk.

Der erste Lehrgang startet am 20. September und kostet 450 Euro für Verbandsmitglieder, 600 Euro für Nichtmitglieder. Hinzu kommt die Prüfungsgebühr in Höhe von 150 Euro. Die Durchführung der Prüfung findet im Auftrag des Landesinstallateurausschusses beim Fachverband NRW statt. Nähere Informationen zum Lehrgang und zur Prüfung gibt es unter Telefon (02 08) 8 20 55 76.