

› Ideal Standard ‹

Josef Leitner neuer Geschäftsführer

Nach 25-jähriger Firmenzugehörigkeit in der American Standard Gruppe übergab Karl-Heinz Zwick (61) überraschenderweise zum 5. September 2005 die Ideal Standard-Geschäftsführung an Josef Leitner. Erst vor zwei Jahren hatte Zwick die Nachfolge des damals ebenfalls 61-jährigen Wolfgang Wenzel angetreten. Zum 1. Januar 2006 soll er für die

Länder Österreich, Tschechien, Slowakei und Skandinavien verantwortlich sein. Vor seinem Wechsel zu Ideal Standard war Josef Leitner Geschäftsführer bei der Franz Schneider Brakel GmbH. Davor war er bei Siemens, ABB und der Weidmüller-Gruppe tätig. Zwick steht seinem Nachfolger bis zum 31. Dezember 2005 zur Seite.



Geschäftsführerwechsel bei Ideal Standard: Zwick geht, Leitner kommt (v.r.)

› IWO ‹

Dr. Jürgen Schmid gestorben

Dr. rer. pol. Jürgen Schmid, langjähriger Geschäftsführer des Instituts für wirtschaftliche Ölheizung e. V. (IWO), ist am 10. September 2005 in Baden-Baden im Alter von 62 Jahren gestorben. Noch auf dem ebenfalls in Baden-Baden durchgeführten Ölsymposium Mitte Juni hatte er in bester Verfassung referiert. Von 1988 bis 2003 leitete Dr. Jürgen Schmid als Geschäftsführer die Geschicke des Hamburger Institutes. Er hat in dieser Funktion die Entwicklung des IWO zu der bundesweit anerkannten Informationseinrichtung für die Ölheizung geprägt. Seit Mitte 2003 vertrat Dr. Schmid als IWO-Generalbevollmächtigter für Public and Governmental Affairs und bereits seit 1999 als Gründungsvorsitzender der European Heating Oil Association die Interessen der Ölheizung auf europäischer Ebene. Mit Dr. Jürgen Schmid verliert die Mineralölwirtschaft einen Menschen, der maßgeblich die Kooperation mit den Marktpartnern initiiert hat.



› Kludi ‹

Peter Schütte soll Export ankurbeln

Mit einem neuen Geschäftsführer Export und einer neuen Exportstruktur will Kludi die Internationalisierung vortreiben. Peter Schütte, Jahrgang 1959, steht dem Exportteam aus insgesamt neun Areamanagern vor. Der mehrsprachige Industriekaufmann und Diplom-Betriebswirt sammelte Export- und Auslandserfahrungen (unter anderem für Keuco) in unterschiedlichen Branchen. Vordringliche Zielmärkte für Kludi sieht er vor allem in Westeuropa und im nahen und fernen Osten.



› Damixa ‹

Müller übernimmt Key-Account

Der dänische Armaturenhersteller Damixa hat seine Geschäftsfelder neu strukturiert. In diesem Zuge hat der bisher als Vertriebsleiter tätige Jochen M. Müller (45) die Verantwortung für das Key-Account-Business Zentraleuropa übernommen. „Wir haben für die nächsten Jahre aggressive Ziele“, erläutert Bastian Schaefer als Präsident der Damixa-Gruppe die Veränderungen. Anfang 2006 soll Sven Kuke (40), der die letzten vier Jahre für Blanco im Vertrieb tätig war, die Vertriebsleitung in Iserlohn übernehmen. Bis zu seinem Eintritt bleibt Jochen M. Müller parallel für den Vertrieb in Deutschland verantwortlich.

› Grohe ‹

Aqua Rotter an Franke verkauft

Schon auf der ISH piffen es die Spatzen von den Dächern. Nun ist es so weit. Grohe verkauft ihre Tochtergesellschaft, die Aqua Rotter GmbH an die schweizerische Franke Gruppe. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Aqua Rotter sitzt in Ludwigsfelde bei Berlin, beschäftigt 288 Mitarbeiter und hat im vergangenen Jahr einen Umsatz von rund 45 Millionen Euro erzielt. Die Franke Gruppe mit Sitz in Aarburg,

Schweiz, beschäftigt weltweit rund 7500 Mitarbeiter und ist mit 85 Tochtergesellschaften in 39 Ländern verankert. Franke erwirtschaftete im Jahr 2004 einen Umsatz von 1,628 Milliarden Franken. Mit dem Kauf bauen die Schweizer ihre Geschäftseinheit Washroom and Sanitary Systems aus. Dieser Bereich setzte zuletzt rund 55 Millionen Euro um und verdoppelt sich jetzt fast. Hauptumsatzträger bleibt der Bereich Küchenspülen.

› Villeroy & Boch ‹

Fliesenbereich ausgegliedert

Villeroy & Boch hat die Ausgliederung des Unternehmensbereichs Fliesen aus der Villeroy & Boch AG in eine 100%ige Tochtergesellschaft beschlossen. Mit dieser Maßnahme, die zum 1. Januar 2006 greifen soll, will man den schwächelnden Unternehmensbereich weitgehend von zentralen Kosten entlasten. Das bereits eingeleitete Sanierungsprogramm soll Kosteneinsparungen von über 10 Millionen Euro ermöglichen. Der Unternehmensbereich Fliesen erzielte mit rund 1000 Mitarbeitern im letzten Jahr einen Umsatz von 221,8 Millionen Euro.

› Möhlenhoff ‹

Produkte jetzt auch unter eigenem Label

Mit neuen Ideen startet Möhlenhoff Wärmetechnik GmbH im SHK-Markt. Der OEM-Markt-Hersteller entwickelt nun auch Produkte für die Vermarktung unter der Marke Möhlenhoff. Fokus der Marketingaktivitäten liegt auf Unterflurkonvektoren, Abdeckrosten sowie die elektronische Einzelraumregelung. Geschäftsführer Andreas Möhlenhoff setzt dabei auf den dreistufigen Vertriebsweg. Zum Programm gehören mehr als 1000 verschiedene Produkte, die in Deutschland gefertigt werden.

› Firmengründung ‹

Nordwest mit dem Nürnberger Bund

Die Nordwest Handel AG hat Mitte September eine Absichtserklärung mit dem Nürnberger Bund über die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens mit Sitz in Hagen geschlossen. In der Gesellschaft sollen zum 1. Januar 2006 die Einkaufs- und Vertriebsaktivitäten für das Geschäftsfeld Haustechnik gebündelt werden. Der Vorstand erwartet durch die Mengenbündelung eine Stärkung der angeschlossenen Haustechnik-Händler.

› Hotmobil ‹

Gegen Heizungsausfallfolgen absichern

Die Hotmobil Deutschland GmbH, Anbieter mobiler Heizzentralen hat die Hotmobil in Time GmbH mit Sitz im baden-württembergischen Gottmadingen gegründet. Sie bietet bundesweit Wärmeversorgungsgarantien an. Dieser einzigartige Wärmeausfallschutz garantiert die unverzügliche Wiederaufnahme der Wärmeversorgung bei Totalausfall des Wärmeerzeugers. Potenzielle Interessenten sind Hausverwaltungen, Contractoren und Planer in Industrie und Gewerbe. Unter www.hotintime.de steht alles Wissenswerte, wenn es darum geht, sich gegen Folgen eines Heizungsausfalls abzusichern.

Firmen + Fakten

› Schüco ‹

Saint-Gobain Glass Solar übernommen

Die Bielefelder Schüco International KG hat die Saint-Gobain Glass Solar GmbH in Aachen übernommen. Mit dem Kauf weitet die Schüco Gruppe ihre Produktpalette um eine Photovoltaik-Modulfertigung aus. Der Aufbau der Solarvertriebsorganisationen in Frankreich, Italien, Spanien und USA sowie eine ungebrochene Nachfrage im deutschen Solarmarkt setzen das deutliche Wachstum im Geschäftsfeld der gebäudeintegrierten Solartechnik auch 2005 fort. Schüco ist seit 1993 in der Solartechnik tätig. Im Jahr 2004 betrug der Solar-Umsatz über 200 Millionen Euro. Die Schüco-Gruppe ist mit 4490 Mitarbeitern bei einem Umsatz von 1,3 Milliarden Euro in über 70 Ländern tätig.



Gute Aussichten für Schüco: Bundeskanzler Gerhard Schröder und Gesellschafter Dirk U. Hindrichs bei einem Firmenbesuch

› SBZ 15-16/2005 ‹

Meister dauert jetzt doch 28 Monate

Im Rahmen des Meisterschulreports in der SBZ 15-16/2005 gab die Handwerkskammer Dresden an, im Bildungszentrum Großenhain einen Teilzeitlehrgang mit 1510 Unterrichtsstunden in nur 15 Monaten durchzuführen. Diese Zeitspanne wurde der ungläubigen SBZ-Redaktion auf Nachfrage bestätigt. Erst nach Lektüre des Meisterschulreports fiel den Verantwortlichen in Dresden

auf, dass es doch nicht so fix gehen kann: Der Lehrgang dauert tatsächlich 28 Monate. Einem Irrtum ist auch die Erfurter Kammer zum Opfer gefallen. Obwohl die Lehrgangsdauer auf dem Fragebogen in Monaten eingesetzt werden sollte, hatte man hier die Anzahl der Lehrgangswochen angegeben. Und so dauert der Teilzeitlehrgang in Erfurt nicht satte 75 Monate, sondern 75 Wochen.

› Markert-Seminare ‹

Fit in Norm-Heizlastberechnung

Das, was früher die DIN 4701 war, ist heute die DIN EN 12831. Hans Markert hat an dem Vorschriftenwerk maßgeblich mitgearbeitet und bietet nun Intensivseminare zur DIN EN 12831 an. Und zwar ab Herbst bundesweit in Hamburg, Bremen, Hannover, Frankfurt, München, Berlin, Dresden, Leipzig, Köln, Essen, Nürnberg und Stuttgart. Die Ganztagesseminare beinhalten Übungen zur Ermittlung der entscheidenden Anlagenkennzahl „ep“. Die Berechnungen selbst werden mit einer neutralen Software, die als Gemeinschaftsprojekt von ZVSHK und BHKS entstand, durchgeführt. Weitere Infos über Termine, Kosten und Inhalte gibt es unter www.seminarteam-hans-markert.de

› 2. Trendkongress ‹

Warum Handwerker zweistufig einkaufen

Am 27.10.2005 wird der zweite Querschiesser-Trendkongress stattfinden. Veranstaltungsort ist wieder das Maritim-Hotel in Köln. Unternehmensberater Hans-Arno Kloep wird dabei eine Prognose für die Entwicklung des SHK-Marktes im nächsten Jahr wagen. Die Analyse soll auf Raumordnungsregionen, Warengruppen, Hersteller und ausgewählte Verhaltensweisen der Handwerker heruntergebrochen werden. Als Highlight hat Kloep ange-

kündigt, die „wahren Gründe“ für den Wechsel der Handwerker vom dreistufigen auf den zweistufigen Vertrieb enthüllen zu wollen.

Im Unterschied zum 1. Trendkongress gibt es in diesem Jahr ein kleines Vorabendprogramm. Die Teilnahmegebühr beträgt 950 Euro für die erste und 550 Euro für die zweite Person. Details zum Programm können per E-Mail an info@querschiesser.de oder per Telefax (0 28 01) 98 69 27 angefordert werden.



Den GIS-Präsentationen in Bayern folgen nun Schulungsveranstaltungen im Norden

› Geberit ‹

GIS-Offensive auch im Norden

Die Planung und Montage des Geberit-Installations-Systems stand im Mittelpunkt der GIS Offensive Bayern. Auf 13 Veranstaltungen mit insgesamt 450 Teilnehmern zeigten die Pfullendorfer, wie effizient die Einmann-Montage ist. Nun steht für Handwerker und Planer, die sich noch nicht mit GIS beschäftigt haben, die GIS Offensive Nord an. Weitere Infos gibt es beim zuständigen Verkaufsberater oder im Service-Center unter www.geberit.de

› Wieland ‹

Zweitägige Fachseminare in Vöhringen

Im Rahmen der zweitägigen Seminare der Ulmer Wieland-Werke erhalten die Teilnehmer Gelegenheit sich über die Entwicklungen in der Heizungs- und Sanitärtechnik zu informieren. Die Fachseminare finden am 11./12. 10., 27./28. 10., 17./18. 11. sowie am 1./2. 12. in Vöhringen statt. Die Referenten

stellen die Einsatzmöglichkeiten von Wieland-Rohren für die Bereiche Gasinstallation, Regenwassernutzung und Solarenergie vor. Weitere Themen sind nach der EnEV gedämmte Kupferrohr, die novellierte Trinkwasserverordnung und die DIN 50930 Teil 6. Am zweiten Seminartag steht die Flächenheizung im Mittelpunkt: Die Referenten erläutern zu Beginn die allgemeinen Anforderungen an Fußbodenheizungen nach EN 1264/DIN 18560 und präsentieren

Sonderlösungen für den Industriebau und Sporthallen. Weiteres Thema ist der Einbau einer Fußboden- oder Wandheizung und deren Einsatzmöglichkeiten. Zudem stellen die Referenten die Planungssoftware HT 2000 mit CAD-Applikation für Windows vor. Die Kosten übernehmen die Wieland-Werke. Bei Übernachtung wird lediglich eine Pauschale von 25 Euro erhoben. Anmeldungen bitte per Fax (0731) 9 44-48 15 oder per E-Mail an sylvia.theimer@wieland.de