

> Friatec <

Anton löst Schiller ab



Silvester Anton (Bild) wurde Mitte Dezember 2005 die Vertriebsverantwortung der Division Gebäudetechnik der Friatec Aktiengesellschaft übertragen. Er folgt Karl-Heinz Schiller, der das Unternehmen überraschend verlassen hat. In seiner Position ist Anton, der auch die Vertriebsverantwortung

der Abu-plast Kunststoffbetriebe innehat, zuständig für Marketing und Vertrieb der Friatec-Marktsegmente Abwasser, Trinkwassersysteme, Heizungsanbindensysteme, Spültechnik sowie Brandschutz.

> Kaldewei <

Roß und Siering ade, nur King bleibt



Bisher war die Vertriebsleitung Deutschland bei Kaldewei, je nach Regionen, auf drei Schultern verteilt. Jetzt mussten Erich Roß und Jürgen Siering zum Jahresende bei Kaldewei gehen. Nur Horst King (Bild), der jetzt die Position des Gesamt-Verkaufleiters Deutschland inne hat, ist aus diesem Führungsteam geblieben. Zudem hat Kaldewei Stellen im Außendienst eingespart. Mit den eingeleiteten Maßnahmen will Kaldewei „den Marktgegebenheiten Rechnung tragen“ und „zukunftsorientiertes Wachstum sichern“, wie es in der Pressemeldung heißt.

> Syr <

Ramrath neuer Verkaufsleiter

Tobias Ramrath ist seit Anfang November 2005 neuer Verkaufsleiter bei Syr in Korschenbroich. In dieser Funktion unterstützt er Vertriebsleiter Peter Gormanns bei vertrieblichen Aktivitäten. Der 33-jährige absolvierte bereits seine Ausbildung zum Industriekaufmann bei den Rheinlandern. Nach seinem Studium und Abschluss als Diplom Kaufmann arbeitete Ramrath bei Syr im Bereich Vertrieb und Marketing.



> Hoesch <

Arthold und Marx weg – Marschall neuer Vertriebsleiter

Die Marschrichtung der neuen polnischen Inhaber, der Gebrüder Podrazas, bringt weitere Einschnitte bei Hoesch. Die langjährigen Führungskräfte Werner Arthold (Marketingleiter) und Heinz-Jürgen Marx (Geschäftsführung) haben ihren Job zum Jahresende verloren. Zudem wurde die Marketingabteilung aufgelöst, um diese Aufgaben outzusourcen.

Die Geschäftsführung für den Vertriebsbereich hat bereits Mitte Dezember Klaus Marschall übernommen. Marschall dürfte die Produktsegmente noch gut aus seiner Düker-Zeit kennen. Zuletzt war er bei den Fränkischen Rohrwerken als Vertriebsleiter tätig. Für die Technik zeichnet Jürgen Magin (Ex-Duscholux-Geschäftsführer) sowie Marek Jasinski für Verwaltung und Controlling verantwortlich. Geblieben ist die Positionierung der Marke Hoesch im Premiumsegment.



Zum Jahreswechsel gekündigt: Heinz-Jürgen Marx und Werner Arthold



Neuer Vertriebsleiter:
Klaus Marschall

> Wedi <

Habecker betreut Handwerk

Rolf Habecker (43) erweitert die Vertriebs- und Marktbetreuung Sanitär bei Wedi. Die Position wurde im Unternehmen neu geschaffen. Zu den Aufgaben von Habecker zählen neben der weiteren Öffnung des Sanitärmarktes auch die produkttechnische Beratung sowie Schulungen. Der gelernte Gas- und Wasserinstallateurmeister war sowohl als Fachbereichsleiter und Produktmanager auf Industrieseite als auch als Vertriebsbeauftragter beim Fachgroßhandel tätig.



› Georg Fischer ‹

Rohrverbindungssparte verkauft

Die Georg Fischer AG, Schaffhausen, hat mit Wirkung vom 1. Januar 2006 alle Kapitalanteile an der Georg Fischer Rohrverbindungstechnik GmbH, Singen, an die Illinois Tool Works Inc. (ITW), Glenview, IL USA, verkauft. Die Transaktion bedarf der Zustimmung des deutschen Bundeskartellamts. Die Gesellschaft soll ihre Aktivitäten am Standort Singen mit rund 50 Mitarbeitern sowie dem bisherigen Management unverändert weiterführen. Die Georg Fischer Rohrverbindungstechnik ist Teil von GF Piping Systems und erzielte in den vergangenen Jahren einen Umsatz von rund 13 Millionen Euro. Der Verkauf erfolgte im Zuge der Ausrichtung auf die Kernkompetenzen.

› Illbruck ‹

Neues Corporate Design

Zum Jahreswechsel präsentierte sich der ehemalige Geschäftsbereich Illbruck Sanitärtechnik in einem komplett neuen Corporate Design und mit neuem Internetauftritt. Anlass war der Verkauf des Geschäftsbereiches der Illbruck Bau Technik GmbH Abdichtungssysteme mit Sitz in Leverkusen sowie die darin enthaltenen Markenrechte an das amerikanische Unternehmen RPM international INC.



› KRV ‹

Neues Domizil

Der Kunststoffrohrverband (KRV) hat in Bonn ein neues Domizil bezogen. Die Anschrift des Fachverbandes der Kunststoffrohrindustrie lautet:

Kunststoffrohrverband e. V.
Kennedyallee 1-5
53175 Bonn
Telefon (02 28) 9 14 77-0
Telefax (02 28) 21 13 09
www.krv.de

› VDMA ‹

Pumpen + Systeme auf Expansionskurs

Der VDMA Fachverband Pumpen + Systeme erwartet „2005 für die Branche einen realen Umsatzanstieg von etwa 3 %“, erklärte Dr. Horst Dieter Elsner, Vorsitzender des Fachverbandes, Ende letzten Jahres in Frankfurt. Zweistellig gewachsen seien die deutschen Exporte, die sich im Gesamtjahr 2004 auf rund 3,6 Milliarden Euro beliefen. Auch die Produktion stieg um 9,9 % auf einen Wert von 4 Milliarden Euro. 65 % der deutschen Flüssigkeitspumpenexporte gehen nach Europa, hiervon 55 % in die EU-25-Länder. Wichtigste Abnehmerländer sind USA, Frankreich, Italien, Österreich, Großbritannien, China, Tschechien, Niederlande, Schweden und Spanien. Zweistellige Zuwachsraten erzielten die oszillierenden Verdrängerpumpen und die Kreiselpumpen vor den rotierenden Verdrängerpumpen. In den ersten acht Monaten des laufenden Jahres lagen die realen Auftragseingänge mit 3 % leicht über dem Vorjahresergebnis. Hierzu trugen vor allem die um real 6 % gestiegenen Auslandsbestellungen bei. Im Vergleich zum Referenzjahr 2000 sind im Auslandsgeschäft real ca. 35 % mehr Auslandsauftragseingänge erzielt worden, im Inlandsgeschäft dagegen ca. 5 % weniger Umsatz als im Jahr 2000.

› Wilo ‹

Förderpreis an Auszubildende verliehen

Am 28. November 2005 hat Wilo bereits zum achten Mal den Nachwuchs-Förderpreis an drei Auszubildende in Nordrhein-Westfalen verliehen, die herausragende Leistungen im praktischen Wettbewerb erzielten. Ausgezeichnet wurden Sebastian Bogatzki, Gereon Erretkamps und Alexander Schwiegk. Der Pumpenhersteller honoriert in Zusammenarbeit mit dem Fachverband NRW bereits seit 1998 herausragende Leistungen und besonderes Engagement der Auszubildenden. Der Förderpreis ist mit insgesamt 3250 Euro dotiert.



Verleihung des Förderpreises (v. l.): Dieter Lackmann (LIM FV NRW), Udo Kunz (Wilo), Alexander Schwiegk, Gereon Erretkamps, Sebastian Bogatzki und Peter Stamm (Wilo)

› Loos ‹

Ausgliederung der Tochtergesellschaft

Im Zuge der Ausrichtung auf die Kernkompetenzen gab Loos International Mitte Dezember 2005 die Ausgliederung der bisherigen Tochtergesellschaft, Wulff Deutschland GmbH in Husum bekannt. Im Rahmen eines Management Buy-outs übernahmen die bisherige Geschäftsführung und leitende Angestellte alle Geschäftsanteile.

› A & M ‹

Nach Hilden umgezogen

Der Vertrieb der A & M Elektrowerkzeuge GmbH wechselte Mitte Dezember 2005 von Essen zum deutschen TTI-Standort nach Hilden. Vor knapp einem Jahr wurden Milwaukee und AEG Elektrowerkzeuge vom schwedischen Atlas Copco-Konzern an Techtronic Industries (TTI) verkauft. Mit dem Umzug erfolgte die räumliche Trennung. Die neue Adresse lautet:

A & M Elektrowerkzeuge GmbH
Itterpark 2
40724 Hilden
Telefon (0 21 03) 96 01 57

› Starkregenfälle ‹

Vorsorge immer wichtiger

Kommunen müssen laut Bundesgerichtshof-Urteil vom 17. 5. 2004, Az: III ZR 108/03, für Wasserschäden nach einem sogenannten Jahrhundertregen nicht haften. Zwar müssen Städte und Gemeinden grundsätzlich für Schäden einstehen, die durch eine überlaufende Kanalisation verursacht werden – aber nicht in Fällen „höherer Gewalt“. Erstmals legten die Karlsruher Richter auch fest, wann genau starker Regen als höhere Gewalt einzustufen ist: „bei einem ganz ungewöhnlichen und starken Regenereignis wie es mit einer Wiederkehrzeit von mehr als 100 Jahren hier vorliegt“. Aber Rückstauschäden drohen nicht nur bei Jahrhundertregen-

fällen, sondern auch durch die extrem starken Regenfälle in unseren Breitengraden, die aufgrund der klimatischen Veränderungen zunehmend zunehmen, warnt Kessel Marketingleiter Reinhard Späth. Private Bauherren hätten nicht zu Unrecht Angst vor Schäden und Folgekosten eines überfluteten Kellers. Selbst Versicherungen, die es mittlerweile gegen Rückstau gibt, so Späth, zahlen nur Schadensersatz, wenn ein entsprechender Rückstauverschluss eingebaut ist. Speziell zu diesem Thema hat



Nach dem Karlsruher Richterspruch sollten Sanitärinstallateure Bauherren darüber informieren, wie sie sich vor Rückstau effektiv schützen können

Kessel einen Praxis-Ratgeber herausgegeben. Die 16-seitige Broschüre „Gefahr durch Rückstau – so bieten Sie Ihrem Kunden Sicherheit“ kann kostenlos bestellt werden unter www.kessel.de.



RAL-geprüfte Heizkörper gewährleisten laut Gütegemeinschaft einen störungsfreien Betrieb. Das Gütezeichen wird fälschlicherweise häufig mit dem CE-Zeichen gleichgesetzt

› Heizkörper ‹

CE-Kennzeichnung Pflicht

Seit dem 1. Dezember 2005 sind Hersteller von Heizkörpern in Europa zur CE-Kennzeichnung verpflichtet. Nach Auffassung der RAL-Gütegemeinschaft Heizkörper aus Stahl, weisen die Hersteller damit jedoch lediglich nach, dass sie die Angabe der Normwärmeleistung nach DIN EN 442 erfüllen. Im Gegensatz zum RAL-Gütezeichen bietet das neue CE-Zeichen keinen Qualitätsnachweis. Darum gelte beim Kauf und der Modernisierung von Heizkörpern nach wie vor: Niemals ohne RAL! Weitere Infos unter www.heizkoerper-ral.de.



› SBT ‹

Seminare 2006

Das Seminarprogramm 2006 „HLK-Grundlagen und -Anlagentechnik, Gebäudeautomation, Brand- und Einbruchmeldeanlagen, Netzwerktechnologie“ von Siemens Building Technologies (SBT) Deutschland bietet Schulungen zum gesamten Produkt- und Systemspektrum von SBT. Mehr als 80 Schulungsthemen an rund 200 Seminarterminen stehen Haustechnikern, Planern, Ausführungs-, Service- und Inbetriebnahmetechnikern, Schaltschrankbauern, Service-Monteuren, Facility Managern etc. aller Unternehmen im SBT-Weiterbildungszentrum in Frankfurt, im neuen Schulungszentrum in Karlsruhe und an weiteren Standorten zur Auswahl. Dazu gehören 16 produktneutrale Seminare, zum Beispiel Grundlagen der HLK- und Gebäudetechnik, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Hydraulik oder Kältetechnik. Auch neue Seminare zu Desigo sind im Programm. Weitere Informationen gibt es bei SBT, Telefon (0 69) 7 97-8 17 43 und -8 17 41 sowie per E-Mail an michaela.cohen@siemens.com

Mehr als 80 Schulungsthemen an rund 200 Terminen bietet das neue Seminarprogramm von Siemens Building Technologies



TV-Tipps rund um den Bau

Mittwoch, 11. Januar

ARD, 23.30 Uhr – Grohe – und raus bist du

Wie Finanzinvestoren die Traditionsfirma Grohe auspressen: Grohe wurde Ende 1999 an eine britische Investorengruppe für 900 Millionen Euro verkauft. Die stießen den florierenden Armaturenhersteller drei Jahre später für 1,5 Milliarden Euro an zwei andere amerikanische Investoren ab. Die Übernahme wurde durch Bankkredite finanziert. Die Zinsen für den eigenen Verkauf muss Grohe erwirtschaften. Der Film zeigt den Zusammenprall zweier Welten. Die eines einstigen Familienbetriebs und die Welt internationaler Finanzstrategen.

Donnerstag, 12. Januar

RTL 2, 11.00 Uhr – Vorsicht Baustelle

Ein Traum in Holz: Lars und Maren aus der Nähe von Hannover erfüllen sich einen lang ersehnten Traum. Heute werden die Teile geliefert, in knapp drei Monaten soll das „Waltons Haus“ dann fertig sein. Das Traumhaus verfügt über ein eigenes Hauswasserwerk, einen Heizkamin und eine Solarheizung.

Freitag, 13. Januar

RTL 2, 10.00 Uhr – Exklusiv – Die Reportage

Deutschland im Renovierungsrausch. Mehr als 700 Wohnungen werden in der Siedlung „Gartenstadt“ in Hannover saniert: Bäder, Küchen, Böden, Decken und Wände sollen auf einheitlichen Standard gebracht werden. Die Mehrheit der Mieter ist dagegen. Einige haben erst vor kurzem selbst renoviert – und müssen nun trotzdem ihre Wohnungen räumen und für die Zeit der Modernisierung in eine Umsatzwohnung umziehen. 15 Wochen sollen die Bauarbeiten dauern.

Dienstag, 17. Januar

SWR, 22.30 Uhr – Schlaglicht

Alpenland statt Arbeitsamt: An einem kühlen Junitag sitzen 300 arbeitslose Bauarbeiter in der Kölner Zentralstelle für Arbeitsvermittlung und hoffen darauf, dass ihre Bewerbungen für Österreich erfolgreich sind. Die Aussicht: Zeit-Verträge für ein paar Monate. Sanitär- und Heizungsinstallateur Peter, 42 Jahre alt, liebt das Nomadenleben. Der gebürtige Potsdamer hat in den letzten Jahren überall in Deutschland gearbeitet.

Dienstag, 24. Januar

HR3, 14.55 Uhr – Wissen und mehr

Im Rahmen dieses Formats werden diverse Öko-Tipps rund um Stromverbrauch und Wasserverschwendung gegeben. Insbesondere die Regenwassernutzung und reccourcensparende Techniken stehen im Mittelpunkt der bundesweit über Kabel oder Satellit zu empfangenden Verbrauchersendung.

› Geberit ‹

Trainingscamps 2006

Geberit bietet von Januar bis März spezielle Trainings für Handwerker und Planer an. Auf rund 50 bundesweiten Veranstaltungen dreht sich alles um Produkte und Systeme für sanitärtechnische Anwendungen. Denn Bauträger und Nutzer von Immobilien erwarten Kosten- und Funktionssicherheit und dulden keinen Gewerkestau auf der Baustelle. Um einen reibungslosen Ablauf zu ermöglichen, ist die richtige Strategie entscheidend. Deshalb umfasst das Trainingscamp alles Wissenswerte von der Vorplanung bis zur Bauabnahme. Der Trainingsplan des Pfullendorfer Systemanbieters beinhaltet folgende Themen:

- Sanitärwände
- Hygiene in der Trinkwasserinstallation
- Quattro-Systemtechnik
- Deckenverschluss-System

- Planen mit Geberit ProPlanner
- Public für halböffentliche und öffentliche Sanitäräume
- Verbindungen in der Trinkwasserinstallation
- Produkt-Neuheiten

Weitere Infos, Veranstaltungsorte, Termine und Anmeldemöglichkeiten gibt es unter www.geberit.de

› Mepa ‹

Varitec-Informationsveranstaltungen

Mepa führt vom 2. März bis 23. Mai 2006 im Zweigwerk in Pegau Informationsveranstaltungen durch. Im Mittelpunkt der zweitägigen Workshops steht die Fortbildung und Schulung zum werkseitig vorgefertigten Installationssystem Varitec. Weitere Infos gibt es bei Mepa, Telefon (03 42 96) 7 39 15 und unter www.mepa.de.

› Duravit ‹

Schulungsprogramm 2006

Duravit hat sein Schulungsprogramm für 2006 erweitert. Mitarbeiter aus Handwerk und Handel können aus rund 30 Terminen in Hornberg sowie 25 in Meißen wählen. Das Seminarangebot umfasst insgesamt 25 unterschiedliche Seminartypen und gliedert sich in drei Programmblocke: Vom Grundwissen über Produkte, Wellnessplanung von Wohlfühlbädern bis hin zum Marketing und Verkauf. Eine kostenlose Seminarbroschüre sowie weitere Infos gibt es bei Duravit, Telefon (0 78 33) 7 03 15, E-Mail: schulung@duravit.de