

› Duscholux ‹

Ernüchternde Inlandsbilanz

Wie das Duscholux-Management während einer Fachpressekonferenz Ende Februar 2006 in Schriesheim mitteilte, war im vergangenen Jahr von der erwarteten Marktbelegung am inländischen Sanitärmarkt nichts zu spüren. So meldete die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) auf Basis der Untersuchungen des ifo-Institutes für die gesamte Branche ein nochmaliges Umsatzminus von 3,4 % auf 11,5 Milliarden Euro. Noch härter traf es nach Duscholux-Informationen die dreistufig ausgerichteten

Duschabtrennungs- und Wannenproduzenten, die mit zweistelligen Rückgängen (13 % bei Duschwänden, 14,3 % bei Badewannen, 17 % bei Duschwannen) erneut regelrechte Einbrüche zu verkraften hatten. Auch Duscholux konnte sich den Aussagen zufolge 2005 dem negativen Trend nicht entziehen und verfehlte die Umsatzziele. Zahlen wollte die Geschäftsführung nicht nennen. Aber insgesamt gehe man keineswegs pessimistisch in das laufende Jahr, hieß es von Seiten des Managements.



Optimistisch trotz verfehlter Umsatzziele (v. l.): Udo Wagner, Geschäftsführer Produktion, Technik und Entwicklung sowie Feiko Westra, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb

› Riello ‹

Veränderte Organisationsstruktur

Der italienische Brennerhersteller Riello S.p.A., Legnago, ordnete die Organisationsstruktur seiner ausländischen Vertriebsgesellschaften neu. Als ersten traf es die deutsche Vertriebsgesellschaft in Bochum. Die bislang selbständige Tochtergesellschaft firmiert seit Januar 2006 als Zweigniederlassung. Der Mutterkonzern in Italien ist damit direkter Vertragspartner auch für die Kunden in Deutschland. Mitarbeiter und Management sind nun eng mit Riello in Italien verbunden. Der Vertrieb bleibt in der Verantwortung von Thomas Wunsch, Leiter Technik ist unverändert Helmut Heideroth.

› Pontos ‹

Umzug nach Offenburg

Die Hansgrohe-Tochter Pontos GmbH nahm Anfang Februar ihren neuen Produktionsstandort in Offenburg-Elgersweier in Betrieb. Der Umzug ist nach Unternehmensangaben notwendig geworden, weil die bisherige Produktionsfläche in Schiltach/Schwarzwald zu klein geworden war. Mit dem Umzug gingen ein Ausbau der Produktionskapazitäten und eine Aufstockung des Personalstands von 11 auf 14 Mitarbeitern einher. Die neue Firmenanschrift lautet:

Pontos GmbH, Carl-Zeiss-Str. 3, 77656 Offenburg, Tel. (0 78 36) 51-19 20, Fax (0 78 36) 51-19 36, www.pontos-aquacycle.de

› Intercal ‹

Abig-Ersatzteilversorgung übernommen

Die zur MHG gehörende Intercal Wärmetechnik GmbH im westfälischen Lage hat die Ersatzteilversorgung ehemaliger Abig-Kunden übernommen. Das Unternehmen hat am 23. Februar 2006 das komplette Inventar der Abig Wärmetechnik aus der Insolvenzmasse erworben. Neben den Ersatzteilbeständen wurde auch der komplette Maschinenpark übernommen. Unter der Telefon Nr. (0 52 32) 60 02-10 hat das Unternehmen eine Hotline eingerichtet.

› Sonnenenergie ‹

Solarwärme legt 25 % zu

Immer mehr Hausbesitzer nutzen Solarenergie als Wärmequelle. 2005 wurden in Deutschland 100 000 Solarwärmanlagen und damit 25 % mehr Anlagen als im Vorjahr installiert. Dies ergab eine Markterhebung des Bundesverbandes Solarwirtschaft (BSW) und des BDH. Insgesamt fanden Sonnenkollektoren mit einer Fläche von 950 000 m² und einer Wärmeleistung von 665 Megawattstunden neu auf die Dächer. Die Solarwärmebranche erlöste 2005 einen Jahresumsatz von 750 Millionen Euro und bietet insgesamt 12 500 Arbeitsplätze. Für das laufende Jahr erwartet die Solarbranche eine Fortsetzung des Marktwachstums um 30 % und damit erstmals die Installation von mehr als eine Million Quadratmeter in einem Jahr.

› Nachwuchsförderung ‹

StartUP-Initiative gegründet

Unternehmer der deutschen Wirtschaft machen sich für Existenzgründer stark. Im neuen Kuratorium der StartUp-Initiative haben sich 19 deutsche Familienunternehmer zusammgefunden, um den unternehmerischen Nachwuchs auf dem Weg in die Selbstständigkeit zu unterstützen. Sie übernehmen in diesem Zusammenschluss ab September 2006 Patenschaften für Existenzgründer und junge Unternehmer, die beim Deutschen Gründerpreis der StartUp-Initiative ausgezeichnet wurden. Zu den Mitgliedern des Kuratoriums gehören Willy Bogner,

Hubertus Brockhaus, Dr. Heinz-Horst Deichmann, Anton Wolfgang Graf von Faber-Castell, Günther Fielmann, Klaus Fischer, Wolfgang Grupp, Dr. Jürgen Heraeus, Prof. Dr. Claus Hipp, Dr. Maximilian Hugendubel, Dr. Florian Langenscheidt, Michael Lindner, Toni Meggle, Alfred Theodor Ritter, Anette Roeckl, Rosely Schweizer, Gerd Strehle, Friedrich von Metzler und Prof. Dr. Reinhold Würth. Sie haben das gemeinsame Ziel, den Gründergedanken in Deutschland neu zu beleben und Erfolg versprechenden Jungunternehmern Hilfe beim Weg in die Selbstständigkeit zu geben.

> WD-40 <

VIP-Endspielkarten zu gewinnen

Mit einer Verkaufs- und Gewinnaktion steigert WD-40, Hersteller des gleichnamigen Multifunktionsöls, bei Fußballfans die Vorfreude auf die WM: Unter den knapp 800 Preisen im Wert von rund 70 000 Euro die verlost werden, befinden sich zwei VIP-Eintrittskarten für das Endspiel der Fußballweltmeisterschaft am 9. Juli in Berlin. Teilnahmekarten sind in jedem Aktionsdisplay für den WD-40 Smart Straw mit 24 Dosen à 450 ml beigelegt. Einsendeschluss ist der 30. April 2006. Die Verlosung erfolgt am 1. Mai 2006, die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Weitere Infos gibt es unter Telefon (0 61 72) 67 74 50 oder per E-Mail an info@wd40.de

> Light + Building <

Dritter Deutscher Energieberatertag

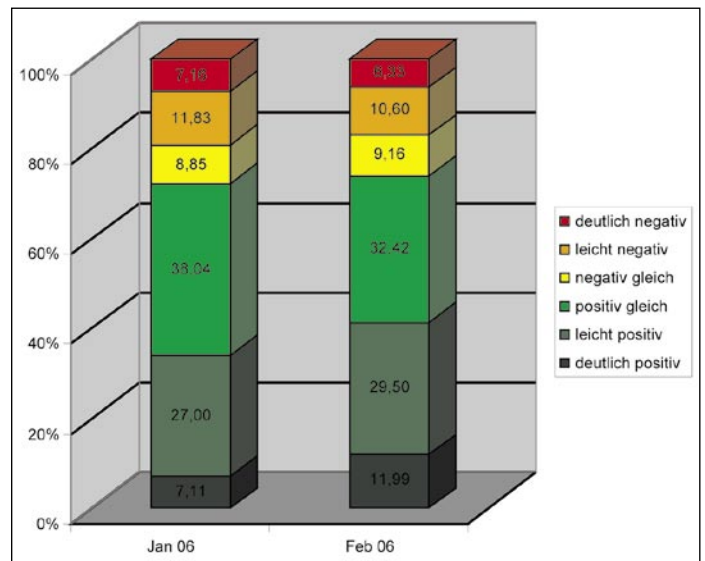
Der Deutsche Energieberatertag versteht sich als Plattform, um sich über Fragen zum neuen Bewertungsverfahren im Gebäudebestand, über den aktuellen Stand der Technik und über die Erschließung des Marktes für Energieberater zu informieren und auszutauschen. Im Vordergrund stehen ein hoher Praxisbezug sowie die direkte Umsetzbarkeit in der täglichen Arbeit. Der Deutsche Energieberatertag wendet sich an Architekten und Ingenieure, die als Energieberater in der Praxis tätig sind. Die Veranstaltung findet am 25. April 2006 (10 bis 15 Uhr) im Congress Center (Ebene C2, Spektrum) während der Messe „Light + Building“ in Frankfurt statt. Somit lässt sich die Teilnahme am Energieberatertag mit einem Messebesuch verbinden. Träger sind die Bundesarchitektenkammer und die Bundesingenieurkammer. Verantwortlich für Tagungsleitung und Moderation ist Klaus Lambrecht, Econsult. Kosten: 130 Euro (bis 30. 3. 06), danach 200 Euro. Weitere Infos und Anmeldung unter www.energieberatertag.de (mit Programm-Download) oder unter www.bp-congress.de (Kongressteil ACS Focus).

› SHK-Konjunkturpegel ‹

Flächendeckend positive Stimmung

Laut aktuellem, im Februar 2006 erhobenen SHK-Konjunkturpegel ist die Stimmung im SHK-Handwerk noch einmal leicht gestiegen. Insgesamt sei die Einschätzung für den Prognosezeitraum März bis Mai 2006 positiv. Interessant ist zudem, dass die gute Stimmung über alle Bundesländer hinweg fast gleich verteilt ist. Lediglich in Sachsen-Anhalt und Brandenburg signalisiert der

Indikator eine Verschlechterung. Der SHK-Konjunkturpegel ist der monatlich aktualisierte Geschäftsklima-Index für die deutsche SHK-Branche. Auf Basis von ca. 1200 Interviews pro Monat mit SHK-Handwerkern ermittelt die Querschiesser-Unternehmensberatung wie die Geschäftschancen der SHK-Branche für die nächsten drei Monate beurteilt werden.



Wie sehen Sie die SHK-Geschäftschancen in den nächsten drei Monaten in Ihrer Region?

› Trinkwasserinstallationen ‹

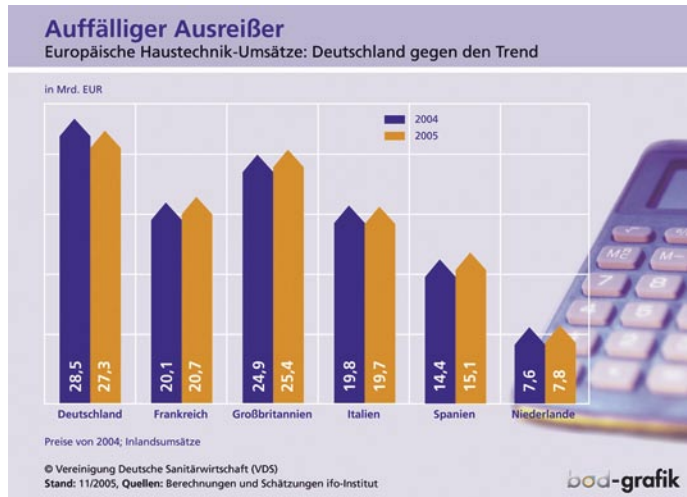
3-Länder-Korrosionstagung

Am 27. und 28. April 2006 findet im Novotel City West Hotel in Zürich die 3-Länder-Korrosionstagung zum Thema „Korrosion im Bauwesen – Neubau oder sachgerechte Instandsetzung“ statt. Im Rahmen der Tagung werden die einzelnen Funktionsfelder im Gebäudeinnern und am Gebäudeäußeren in korrosionschemischer Hinsicht betrachtet und die potenziellen Fehlerquellen und notwendige Vermeidungsstrategien für zukünftige Fehler aufgezeigt. Zielgruppen sind Ingenieurbüros, Architekten, Konstrukteure, ausführende Fachfirmen, Versicherer, Anlagenbetreiber, Facility Manager, Bauteilhersteller und -vertreiber sowie Lehrende. Veranstalter sind die Gesellschaft für Korrosionsschutz e. V., die Technische Versuchs- und Forschungsanstalt der TU Wien, die Austrian Society of Metallurgy and Materials und die Schweizerische Gesellschaft für Oberflächentechnik. Weitere Informationen gibt es bei der Gfkor, Telefon (0 69) 75 64-3 60 oder im Internet unter www.gfkor.de

> VDS <

Dämpfer für den Haustechnik-Markt

Die deutsche Position als Europameister im Haustechnik-Markt ist nicht mehr unangefochten. Auf Basis der jeweiligen Inlandsumsätze verkürzt nach Ermittlungen des ifo-Institutes vor allem Großbritannien 2005 den Abstand erheblich. Den „atypischen“ Rückgang des Geschäftsvolumens um gut 4 % auf 27,3 Milliarden Euro beobachtet die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) als Dachverband von Industrie, Großhandel und Handwerk naturgemäß mit Sorge.



Grafik: Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS)

> Energieverbrauch <

Womit Deutschland heizt

Jeder fünfte Haushalt in Deutschland setzt zum Heizen Brennholz ein, 4,4 % nutzen Solarkollektoren, 2,1 % verfügen über eine Wärmepumpe und 0,9 % sind mit einer Photovoltaikanlage ausgestattet. Das ist ein Ergebnis der Studie „Erhebung des Energieverbrauchs der privaten Haushalte für das Jahr 2003“, die vom Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung und Forsa im Auftrag des BMWi durchgeführt wurde.

> Fachseminar <

Beheizen und Kühlen von Gebäuden

Um Handwerksunternehmen, Planer und Architekten in moderner Gebäudetechnik für Büro- und Verwaltungsgebäude fit zu machen, haben sich die Unternehmen Wilo, Waterkotte, Zehnder und Oventrop zu einem Intensiv-Seminar zusammengesetzt. Im Herbst 2006 wiederholen sie ihre Vortragsreihe und laden erneut zur eintägigen Fachveranstaltung „Innovative Systeme zur Beheizung und Kühlung von Gebäuden“ ein. Die Termine finden ab September in Frankfurt, Karlsruhe, Berlin, Leipzig, Bregenz, Ulm, München und Nürnberg statt. Weitere Infos unter: www.waterkotte.de.

> Dornbracht <

Seminarprogramm 2006

Dornbracht bietet auch 2006 wieder ein Seminarprogramm rund um die Gestaltung von Premiumbädern an. Zwischen März und November dieses Jahres wird in thematisch aufeinander abgestimmten Schulungen Fachwissen von den Grundlagen der Darstellung und Gestaltung, über „Neue Wege der Badvermarktung“ bis hin zur Ritual-Architektur vermittelt. Die einzelnen Seminare bauen in Teilbereichen aufeinander auf und sind in verschiedene Qualifikationsstufen unterteilt. Die Referenten kommen aus Wirtschaft, Design und Innenarchitektur. Das komplette Seminarangebot und weitere Informationen gibt es bei Dornbracht, Telefon (0 23 71) 4 33 52 83 oder per E-Mail an seminare@dornbracht.de

> Viega <

Fachseminar-Broschüre

Normen und Regelwerke der Sanitär- und Heizungstechnik werden laufend überarbeitet. Hieraus ergeben sich für Planer und Verarbeiter viele Fragen. Antworten darauf erhalten Interessierte in den Fachseminaren von Viega. Eine Übersicht bietet die Broschüre „Seminare 2006“ des Systemherstellers. Praxisorientierte Schulungen zu Trinkwasserhygiene, Brand- und Schallschutz, Vorwandtechnik, Entwässerung und Gasinstallation bilden in diesem Jahr den Schwerpunkt des Seminarprogramms. Darüber hinaus vermittelt das Attendorner Unternehmen CAD-Know-how für Einsteiger und Fortgeschrittene. Die kostenlose Broschüre kann angefordert werden bei Viega, Telefon (0 27 22) 61-12 07, Telefax (0 27 22) 61-18 64 oder per E-Mail an: silvia.hellner@viega.de. Außerdem liegt sie zum Download unter www.viega.de/druckschriften bereit.



Die Broschüre „Viega-Seminare 2006“ ist erschienen und kann angefordert werden

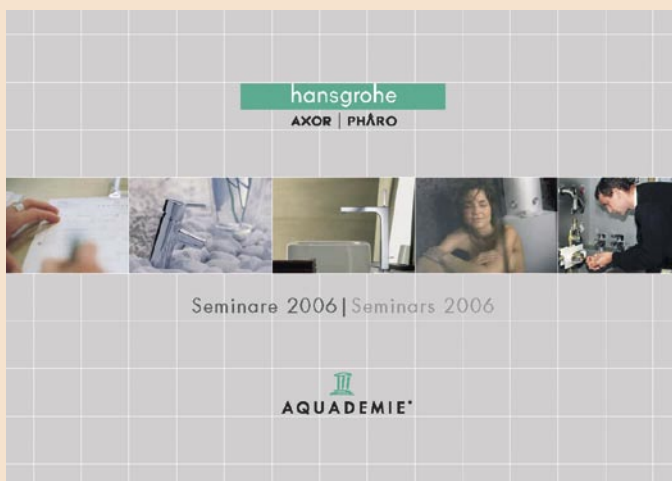
> Kemper <

Fortbildungsprogramm 2006

Das Kemper Fortbildungsprogramm wird auch in 2006 in noch größerem Umfang und mit neuen Themen deutschlandweit fortgesetzt. Schwerpunktthemen sind Trinkwasserverordnung, Hygiene und Zirkulation sowie Werkstofffragen. Darüber hinaus werden rechtliche Fragen in der Trinkwasserinstallation behandelt. Theoretische Grundlagen der aktuell relevanten Gesetze, Normen und Regelwerke werden vorgestellt und mit praxisgerechten Lösungen verknüpft. Das aktuelle Seminarprogramm gibt es als kostenlose Broschüre unter www.kemper-olpe.de.



Die Kemper Fortbildungsbroschüre 2006 beinhaltet Themen, Termine und Veranstaltungsorte



Die neue Seminarbroschüre der Hansgrohe-Aquademie bietet auf 31 Seiten ein erweitertes, international ausgerichtetes Schulungs- und Veranstaltungsprogramm

> Hansgrohe <

Erweitertes Schulungsangebot

Mit dem neuen, international ausgerichteten Seminarprogramm dehnt die Hansgrohe Aquademie in Schiltach ihre Weiterbildungsmöglichkeiten in 2006 erneut aus. Sie hat nicht nur mehr Seminare im Angebot, sondern auch die Programmpalette erweitert. Insgesamt 65 Veranstaltungen listet die 31-seitige Broschüre „Seminare 2006“, die sich in deutscher und englischer Sprache an eine breit gefächerte Zielgruppe richtet. Handwerk, Handel, Architekten, Planer, Investoren, Fach- und Meisterschulen finden darin vielseitige Möglichkeiten, sich weiter zu qualifizieren. Das Programm „Seminare 2006“ ist kostenlos erhältlich bei Hansgrohe Aquademie, Telefon (0 78 36) 51-14 75, Telefax (0 78 36) 51-15 05 sowie per E-Mail an: aquademie@hansgrohe.com.

› Modernisierungsmarkt ‹

Mit 60 % klar vor Neubau

Neubaumuffel aber Modernisierungsweltmeister. Diesen Schluss lässt die neueste Studie der Heiße-Marktforschung zum Modernisierungsmarkt zu. Immerhin 78 Milliarden Euro wurden im Jahr 2004 für die Modernisierung von Ein- und Mehrfamilienhäusern ausgegeben. Besonders fleißig beim Modernisieren sind die Eigentümer von Eigenheimen, die mit ca. 40 Milliarden Euro für über die Hälfte der gesamten Ausgaben verantwortlich sind. Die zweitstärkste Modernisierungsgruppe sind die privaten Vermieter von Mehrfamilienhäusern, die mit 18,5 Milliarden Euro rund 24 % des Gesamtmarktes abdecken. Rund 19 % des Modernisierungsmarktes entfallen auf die neuen Bundesländer, in denen sich die Ausgabenstruktur deutlich von der in den alten Bundesländern unterscheidet. Hier kommen die Vermieter von Mehrfamilienhäusern auf einen Marktanteil von 36 % und liegen damit auf einem ähnlichen Niveau wie die Eigentümer von Eigenheimen, die 43 % des Modernisierungsmarktes in Ostdeutschland ausmachen. Das größte Marktvolumen mit rund 8,7 Milliarden Euro entfällt auf den Bereich Dachmodernisierung. An- und Umbauten folgen an zweiter Stelle mit einem Volumen von über 8,4 Milliarden Euro, fast gleichauf mit dem Bereich Heizung, für den knapp 8,3 Milliarden Euro ausgegeben werden. Das starke Mittelfeld bilden Fassade mit 7,4 Milliarden, Sanitär mit 6,5, Fußboden mit 5,3 und Fenster mit 5,2 Milliarden Euro. Am wenigsten modernisiert wird in den Bereichen Sonnenschutz, Wärmedämmung, Treppen und Trockenbau.