



› Roca ‹

### Jacobi wurde Verkaufsleiter

Seit Anfang März 2006 ist Norbert Jacobi (44) neuer Vertriebsleiter Deutschland bei Roca. Jacobi ist gelernter Großhandelskaufmann und seit 1977 in der SHK-Branche tätig. Der Wiesbadener kommt von Dornbracht, wo er seit 2002 als Verkaufsleiter Deutschland Mitte fungierte.

› Rotex ‹

### Tech verstärkt internationalen Vertrieb

Alexander Tech verstärkt seit Anfang März 2006 das Vertriebsteam von Rotex in Güglingen. In seiner Funktion verantwortet der 35-Jährige den strategischen Vertrieb und das internationale Geschäft des Unternehmens. Zuvor war Tech als Leiter Vertrieb/Marketing eines Systemhauses für Energiemanagement-Lösungen tätig.



› Geberit ‹

### Brückle leitet Marketing

Thomas Brückle hat zum 1. Februar 2006 die Position des Marketingleiters bei Geberit in Pfullendorf übernommen. Der 37-Jährige ist studierter Dipl.-Physiker und Master of Business Administration (MBA). Nach Unternehmensangaben hat er umfassende Industrie- und Agenturerfahrungen mit dem Schwerpunkt B2B vorzuweisen. Zuletzt leitete Brückle den Bereich Kommunikation und Marketing eines internationalen Unternehmens für den Automobil- sowie Maschinen-, Anlagen- und Apparatebau für das er seit 1997 tätig war.



# Firmen + Fakten

## › Windhager ‹

### Gerstlauer löst Wurm ab

Ludwig Gerstlauer ist neuer Verkaufsleiter bei Windhager Deutschland. Der 45-Jährige trat die Nachfolge von Roland Wurm an, der seit Jahresbeginn die Position des Schulungs- und Marketingleiters inne hat. Laut Ge-

schäftsführer Ludwig Friedl, sammelte der Diplom-Ökonom zuvor langjährige Erfahrungen in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen bei namhaften Herstellern bau- und heizungstechnischer Produkte.



Neue Führungsmannschaft bei Windhager Deutschland (v. l.): Ludwig Gerstlauer, Ludwig Friedl und Roland Wurm

## › Uponor ‹

### Umsatz und Betriebsergebnis gestiegen

Das in Helsinki börsennotierte Unternehmen Uponor schloss nach eigenen Angaben sein Geschäftsjahr insgesamt mit einem höheren Umsatz und gestiegenem Betriebsergebnis im Vergleich zum Vorjahr ab. Darüber hinaus wurden die seit rund zwei Jahren laufenden Umstrukturierungsmaßnahmen abgeschlossen. So verbuchte Uponor im gesamten Geschäftsjahr 2005 einen konsolidierten Nettoumsatz von 1031,4 Millionen Euro. Unter Berücksichtigung der Umstrukturierungsmaßnahmen und Wechselkurschwankungen wuchs der Nettoumsatz aus fortgeführten Geschäften in vergleichbaren Zeiträumen um 7 %. Der Anteil in Prozent der Region Zentraleuropa am konsolidierten Nettoumsatz be-

trug rund 30 % (307,9 Millionen Euro), Deutschland selbst steuerte 14,7 % des Gesamtumsatzes bei. Das vergleichbare Betriebsergebnis (Gewinn vor Zinsen und Steuern), das für den Berichtszeitraum ausgewiesen wurde, belief sich 2005 auf 123 Millionen Euro. Auf vergleichbarer Basis verbesserte es sich damit gegenüber dem Vorjahr um 9,9 %. Mit einem Ergebnis von 38,1 Millionen Euro trägt die Region Zentraleuropa wesentlich zum Geschäftserfolg der gesamten Uponor-Gruppe bei. Uponor rechnet damit, dass sein Nettoumsatz in 2006 ähnlich wie im Jahr 2005 organisch wächst, das Betriebsergebnis mindestens die Werte von 2005 erreicht und sich der Trend der positiven Rentabilität fortsetzt.

# Firmen + Fakten

## › Vaillant ‹

### Wachstums- und Leistungsoffensive gestartet

Mit einer Wachstums- und Leistungsoffensive sowie einer Neustrukturierung der Vertriebs- und Serviceorganisation ist Vaillant Deutschland in das Jahr 2006 gestartet. „Mit einem ganzen Bündel an Maßnahmen stellen wir uns auf die geänderten Bedürfnisse unserer Partner im Fachhandwerk ein“, so Klaus Jesse, Geschäftsführer Vaillant Deutschland. „Wir werden unsere Partner jetzt mit einem funktional, statt regional organisiertem Team zielgruppengenau ansprechen. Durch die gleichzeitige Entlastung unserer Verkaufsberater von allgemein-administrativen Tätigkeiten schaffen wir Freiräume, die die Verkaufsverantwortlichen zur Kundenbetreuung nutzen und sich so ganz alleine auf die Bedürfnisse der Fachhandwerker konzentrieren können. Darüber hinaus beraten Experten vor Ort speziell zu Themen wie Wärmepumpen, Photovoltaik, Blockheizkraftwerken sowie der Klima- und Lüftungstechnik.“

Gleichzeitig baut das Unternehmen die Standorte für Schulung sowie Training um und aus. Darüber hinaus werden künftig wesentlich mehr Fachhandwerker vom Vaillant Exzellenz Partner (VEP) Programm profitieren und sich als lokale Marke positionieren können als bislang.

Ausgebaut werden soll auch das Online-Angebot an unterstützenden Maßnahmen für die Fachhandwerker. Mehr als 10 000 seien im Fachpartner NET registriert und hier nachweislich monatlich aktiv. Dennoch wolle man nichts am persönlichen Kontakt der Verkaufs- und Technikberater zu den Fachpartnern ändern, sondern weiterhin individuell und partnerschaftlich direkt beraten, meinte Klaus Jesse.

Noch weiter optimieren werde man auch die Ersatzteilversorgung, die zusammen mit dem Handel derzeit bereits auf 1200 Depots ausgebaut worden sind. 900 hiervon seien Ersatzteil-ADepots, bei denen auch die elektronische Nachbestückung zum Einsatz kommt. Dadurch erhalte der Fachhandwerker bereits telefonisch durch seinen Berater die Information, wo das von ihm benötigte Ersatzteil in nächster räumlicher Nähe verfügbar ist.



Neues Führungsteam bei Vaillant (v. l.): Michael Kübel, Customer Service, Stefan Möllenhoff, Business Development, Diana Kraus, Marketing Zielgruppen, Peter Hilger, Geschäftsfeld Heizsysteme, Joachim Kuhr, Vertrieb Handel, Eberhard Dörr, kaufmännische Leitung, Andreas Epple, Vertrieb Fachpartner, Michael Boll, Geschäftsfeld regenerative Energien, Klaus Jesse, Geschäftsführer, Holger Thiesen, Geschäftsfeld Elektro/Ersatzteile

### › Georg Fischer ‹

#### Schwab an Arques Industries verkauft

Die Georg Fischer AG, Schaffhausen, verkaufte zum 31. März 2006 alle Kapitalanteile an der Georg Fischer Schwab GmbH & Co KG, Pfullingen, an die Arques Industries AG, Starnberg. Arques will die Aktivitäten der Georg Fischer Schwab am Standort Pfullingen weiterführen. Georg Fischer Schwab, Teil der Unternehmensgruppe GF Piping Systems, produziert und vertreibt Spülkästen sowie Vorwandsysteme für die Sanitärtechnik. Das Unternehmen erzielte in den letzten Jahren einen Umsatz von rund 11 Millionen Euro und beschäftigt zurzeit 55 Mitarbeiter. Der Verkauf erfolgt im Zuge der Fokussierung von GF Piping Sys-

tems auf die Kernkompetenz Rohrleitungssysteme. Die Haustechnik-Aktivitäten werden in die deutsche Vertriebsgesellschaft Georg Fischer GmbH, Albershausen, integriert. Damit erfolgt die Marktbearbeitung in allen Bereichen (Industrie, Versorgung und Haustechnik) von einem Standort aus. Die Arques Industries AG ist eine in Deutschland börsenkotierte Gesellschaft, die sich auf den Erwerb und die aktive Neuausrichtung von Unternehmen, darunter Missel, konzentriert. Arques Industries ist mit ihren Beteiligungen weltweit vertreten und erzielte 2005 mit über 2500 Mitarbeitern einen Umsatz von 415 Millionen Euro.

### › Solare Energiesysteme ‹

#### Forschungs-Fabrik eröffnet

Das Photovoltaik Technologie Evaluationscenter (PV-TEC) ist ein neues Dienstleistungszentrum für die Photovoltaikindustrie. Auf 1200 m<sup>2</sup> Fläche bietet die Einrichtung Forschung, Entwicklung und Service im Produktionsmaßstab. Sie soll helfen, den Technologietransfer in die Industrie zu beschleunigen. Mit gut elf Millionen Euro Unterstützung durch das Bundesumweltministerium haben die Forscher des Fraunhofer ISE diese Forschungs-Fabrik für Solarzellen in Freiburg aufgebaut. Am

21. März 2006 wurde sie von Minister Sigmar Gabriel eingeweiht. Das Dienstleistungszentrum befindet sich in unmittelbarer Institutsnähe, im Solar Info Center Freiburg. Zu den über elf Millionen Euro vom Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit BMU kamen zwei Millionen Euro aus der Fraunhofer-Gesellschaft. PV-TEC stellt damit eines der größten Innovationsprojekte für die Forschung auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien in Deutschland dar.



Blick in die PV-TEC Laborhalle des Fraunhofer ISE



Die Seminareinheiten im Schulungszentrum Stadtlengsfeld teilen sich in einen Theorie- mit anschließendem Praxisblock auf

### › Aco Passavant ‹

## Neues Schulungszentrum eröffnet

Am 17. März 2006 hat Aco Passavant sein neues Schulungszentrum im thüringischen Stadtlengsfeld eröffnet. Auf mehr als 300 m<sup>2</sup> Schulungs- und Ausstellungsfläche präsentiert das Unternehmen seine Produkte in den Bereichen Brandschutz, Sanitär und Technik sowie Abwasserbehandlung, Schutz gegen Rückstau und Dachentwässerung. Dabei bietet der neue Standort die Möglichkeit, Produkte wie Fettabscheider und Hebeanlagen in Funktion zu erleben. Das Schulungsprogramm richtet sich an Verarbeiter, Fachplaner und den Fachhandel.

### › BDH ‹

## Interveniert gegen „unhaltbare Forderungen“

Die im BDH organisierte deutsche Heizungsindustrie verfolgt das Ziel, den Anteil der jährlichen Investitionen in neue Heizungsanlagen, bei denen erneuerbare Energien eingekoppelt werden, auf bis zu 80 % in 2015 zu steigern. Konkret bedeutet dies, dass alte Gas- und Ölkessel ersetzt werden durch moderne Gas- und Ölbrennwertkessel in Kombination mit solarthermischen Anlagen zur Warmwasserbereitung und zur Heizungsunterstützung. Ebenfalls kommen Investitionen in moderne Wärmepumpen oder Pellets- sowie Scheitholzkes- sel in Betracht.

Im Sinne einer ausgewogenen und zukunftsfähigen Politik wendet sich der BDH mit Entschiedenheit gegen die aus ihrer Sicht unhaltbaren Forderungen „weg vom Öl“ und „weg vom Gas“. Auch in Zukunft werden die dominanten fossilen Energieträger Gas und Öl (ca. 80 % des Wärmemarktes) eine entscheidende Rolle spielen. Durch die vom BDH angestrebte stärkere Einkopplung der erneuerbaren Energien in die heute bereits verfügbaren hocheffizienten Gas- und Ölbrennwertsysteme können die knapper werdenden Energieressourcen Gas und Öl nachhaltig entlastet werden.

### › IFS ‹

## Schlechte Bilanz – guter Start

Mit einem Umsatzminus von 4,4 % hat die im Industrieforum Sanitär (IFS) zusammengeschlossene Sanitärindustrie im vergangenen Jahr ihr Inlandsgeschäft abgeschlossen. Während die Accessoires- und Armaturenhersteller ihre Vorjahresergebnisse im heimischen Markt mit minus 1,5 % knapp verfehlten, verringerte sich der Inlandsumsatz von Badkeramik um 6 %. Deutlicher noch fiel die Entwicklung bei den Herstellern von Duschabtrennungen, Acryl- und Whirlwannen aus, die auch 2005 wieder mit zweistelligen Umsatzrückgängen konfrontiert wurden. Die Anbieter von Installationstechnik bewegten sich auf Vorjahresniveau.

Das Jahr 2006 hat für die Mitglieder des IFS dagegen gut angefangen. In den ersten beiden Monaten erzielte die Industrie ein Umsatzplus von 5,7 %. Über das Jahr gesehen erwartet das Industrieforum Sanitär für 2006 im Inland aber laut Geschäftsführer Wolfgang Burchard lediglich eine „schwarze Null“.

### › Proofed Barrier ‹

## Qualitätssiegel für Komponentenhersteller

Das Zeichen „Proofed Barrier“ tragen Kunststoff-Heizöltanks, die gegen die Diffusion von Kohlenwasserstoffen gesperrt sind. Initiator des Gütezeichens ist die Qualitätsgemeinschaft geruchsgesperrte Heizöltanks e.V. (QgH) mit Sitz in Würzburg, der führende Unternehmen aus der Behälterindustrie angehören (Rotex, Schütz, Dehoust, Nau). Jeder Hersteller von Heizöl-Lagerbehältern kann sich den Qualitätsrichtlinien unterwerfen, dem QgH beitreten und seine Tanks testen lassen. Die freiwillige Prüfung wird vom Fraunhofer Institut für Verfahrenstechnik und Verpackung (Fraunhofer IVV) in Freising durchgeführt. Nur bei einem positiven Gutachten dürfen die Tanks das Gütezeichen „Proofed Barrier“ tragen.

Seit der Vorstellung des Qualitätszeichens auf der IFH 2004 fordert der Kunde, so der QgH, immer mehr auch eine geprüfte Geruchssperre bei den dazugehörigen Komponenten. Als erste Herstellerfirma habe die Firma GOK reagiert. Für wichtige Komponenten der Ölheizung ist dieser Firma nun das Qualitätszeichen „Proofed Barrier“ verliehen worden. Nach Angaben der QgH seien weitere Zulassungsverfahren beim Fraunhofer IVV gestellt. Von Seiten der QgH legt man Wert darauf, dass die Träger des Qualitätszeichens nicht nur eine einmalige Prüfung ihrer Produkte veranlassen müssen, sondern dass das Fraunhofer IVV im Auftrag der QgH die Fertigung laufend überwacht.



Die Nutzung des geschützten Logos „Proofed Barrier“ ist nur nach schriftlicher Zustimmung der QgH bzw. in Verbindung mit der geprüften Geruchssperre erlaubt

### › Messetrio ‹

## Regenerative Energien und Energieeffizienz

Über die Zukunftsbranchen erneuerbare Energien, dezentrale Energieversorgung sowie Energieeffizienz im Bausektor informiert vom 5. bis 7. Mai 2006 in der Messe Kassel das Messetrio „Denex“, „Enbio“ und „Bausan“. Die Themenvielfalt ist breit angelegt: Die Besucher können sich von Biogas, Biokraftstoffen, Holzenergie über Geothermie, Photovoltaik, solare Wärme und Kühlung sowie Kleinwindkraft, kleine Wasserkraft, Kraft-Wärme-Kopplung, Brennstoffzelle, Stirling bis hin zu Emissionshandel, Export, Energiedienstleistungen und Kapitalanlagen informieren. Das energie- und umweltgerechte Bauen und Sanieren ist durch Themen

wie Energieeffizienz, Nachwachsende Rohstoffe, Energieberatung, Energiepass, Finanzierung, Förderung und Planung vertreten.

Der Veranstalter erwartet an den drei Messtagen in Kassel rund 160 Aussteller und über 6000 Fachbesucher und Endverbraucher. Weitere Infos gibt es unter [www.denex.info](http://www.denex.info), [www.enbio.de](http://www.enbio.de) und [www.bausan.info](http://www.bausan.info).

3 Messen • 6.000 Besucher • 160 Aussteller



05.-07.05.2006, Messe Kassel

### › Techem ‹

## 44 % höhere Heizkosten

Heizen mit Öl hat sich seit der Heizperiode 1999/2000 für eine 69 m<sup>2</sup> große Wohnung um 44,2 % verteuert: nämlich von 346 auf 499 Euro in der Saison 2004/05. Schuld sind die im selben Zeitraum um 61 % gestiegenen Ölpreise, die von 0,23 auf 0,37 Euro/l hochgingen. Diese Zahlen veröffentlichte Techem. Basis dafür waren die Heizkosten von rund 850 000 zentral beheizten Wohnungen in Mehrfamilienhäusern während der Heizperiode 2004 bis 2005.



## TV-Tipps rund um den Bau

**Donnerstag, 13. April**

**Bayerisches Fernsehen, 14.50 Uhr – Willi will's wissen:  
Wie kommt das Wasser in den Hahn?**

Ganz selbstverständlich drehen wir Tag für Tag viele Male einen Wasserhahn auf – aber wo kommt das Trinkwasser eigentlich her? Willi will's wissen und macht sich auf den Weg zu den Münchner Stadtwerken. In der Netzleitstelle zeigt ihm Erwin, dass der Wasserverbrauch ständig schwankt: In der Halbzeitpause eines Fußballspiels wird zum Beispiel mehr Wasser benötigt, weil dann viele Fernsehzuschauer die Gelegenheit nutzen, aufs Klo zu gehen. Außerdem erfährt Willi, wie man mit Hilfe eines Aquaphons einen Wasserrohrbruch aufspürt.

**Freitag, 21. April**

**Bayerisches Fernsehen, 19.00 Uhr – Unser Land –  
Energiesparen in Altbauten**

Durch schlecht gedämmte Altbauwände, Decken und Dächer entweicht unnötig viel teure Heizwärme. Nachträgliche Dämmung senkt Heizkosten und erhöht den Wohnkomfort, schont die Umwelt und steigert den Wert des Hauses.

**Samstag, 22. April**

**SWR, 8.40 Uhr – Die eigenen vier Wände –  
Traumhaus oder Albtraum?**

Für den Traum vom Eigenheim werden gern Opfer gebracht. Für viele sind die eigenen vier Wände mit durchschnittlich 225 000 Euro die größte Investition ihres Lebens. Dazu kommt jede freie Minute Schuftan auf dem Bau, der Verzicht auf Ferien und Ärger mit Handwerkern und Bauträgern. „Man sollte mindestens zweimal bauen“, empfehlen daher erfahrene Bauherren. Denn was, wenn sich das ersehnte Traumhaus als Albtraum entpuppt? Wenn Bau-Katastrophen wie Schwamm und Asbest die Planung torpedieren? Pfuscher am Bau die Finanzierung über den Haufen wirft?

**Montag, 24. April**

**Bayerisches Fernsehen, 6.30 Uhr –  
Energie von der Sonne**

Die Sonnenenergie wird schon seit dem Altertum in indirekter Form verwendet. Beispielsweise wurde die Strömungsenergie der Flüsse früher in Mühlen direkt genutzt. Heute wird sie meist in elektrische Energie umgewandelt und über Leitungen verteilt. In ähnlicher Weise erwärmen Sonnenstrahlen die Luft, sie steigt auf, kühlt weiter oben ab und sinkt an anderer Stelle wieder nach unten. Dabei entstehen auch am Boden Luftströmungen, die Winde, deren mechanische Energie früher zum Mahlen von Getreide oder zum Pumpen von Wasser verwendet wurde. Mit Windrädern, den heutigen Signalen alternativer Energieerzeugung, wird die in der Luft gespeicherte Sonnenenergie ebenfalls in elektrischen Strom verwandelt.



Kübler fragt welche Funktionen von innovativer Berufskleidung erwartet werden und sucht die Kollektion der Zukunft

› Kübler ‹

### Berufskleidung der Zukunft gesucht

Seit fünf Jahrzehnten ist Kübler im Bereich Arbeits- und Schutzkleidung aktiv. Mit einem Ideenwettbewerb wendet sich das Unternehmen nun an Berufsgruppen, die sich mit der Frage beschäftigen, wie wir in Zukunft arbeiten und wie wir uns schützen müssen, welche Funktionen wir von innovativer Berufskleidung erwarten und welche Fertigungstechniken die Herstellung optimieren? Mitmachen kann jeder. Skizzen oder Konzepte zur Kollektion der Zukunft sind ebenso willkommen wie schriftliche Ideen zur künftigen Berufswelt, den Chancen und möglichen Gefahren, Einflüssen auf die Berufsbekleidung und

neuen Anwendungsbereichen. Die Einsendungen werden von einer fünfköpfigen Jury unter den Kriterien Innovationspotenzial, Realitätsnähe und Wirtschaftlichkeit bewertet. Der Gewinner erhält als Preis einen Parabelflug im russischen Astronauten-Trainingszentrum Star City in Moskau. Neben zwei weiteren Preisen vergibt Kübler einen Projektpreis für den besten Nachwuchsteilnehmer. Einsendeschluss ist der 15. Juli 2006. Die Preisverleihung findet im Oktober statt. Die Teilnahmebedingungen und das vorgefertigte Teilnahmeformular sind unter [www.kuebler-bekleidung.de](http://www.kuebler-bekleidung.de) abrufbar.

## › Pflicht ‹

### CE-Zeichen für einwandige Abgasleitungen

Wie der Verband Schornstein Elemente (VSE) mitteilt, dürfen ab dem 1. Mai 2006 einwandige Abgasanlagen nur noch mit CE-Zeichen in den Verkehr gebracht werden. Die Regelung basiert auf der europäischen Norm DIN EN 1856-2, wobei dieser zweite Teil sich speziell mit Innenrohren und Verbindungstücken aus Metall befasst. Eine Kennzeichnung nach DIN 1298, die eine Übereinstimmung des Bauprodukts mit dieser Norm beinhaltet, ist dann nicht mehr ausreichend. Damit ist in diesem Bereich der gleiche Standard erreicht wie bei metallischen System-Abgasanlagen, für die seit April 2005 die Pflicht zur CE-Kennzeichnung besteht. Zum Geltungsbereich der Norm DIN EN 1856-2 zählen u. a. Saniierungsrohre, flexible Einsatzrohre sowie Verbindungsleitungen, z. B. aus Schwarzblech oder feueraluminiertem Stahlblech. Gleichzeitig ist für diese Produkte eine Zertifizierung der werkeigenen Produktionskontrolle erforderlich. Weitere Infos gibt es unter [www.vse-online.org](http://www.vse-online.org).



Die CE-Kennzeichnung bei einwandigen Abgassystemen aus Metall wird ab 1. Mai 2006 zur Pflicht

## › ISH China ‹

### 15 000 Messebesucher in Peking

Am 17. März ging nach viertägiger Dauer die ISH China 2006 in Peking zu Ende. Mit über 15 000 Gästen aus 49 Ländern und Regionen war die Besucherzahl nach Aussage der Messe Frankfurt die größte aller bisherigen Durchführungen. Die ISH wurde gemeinsam von der Messe Frankfurt und CIEC Exhibition Co. organisiert.

Es waren knapp 300 Aussteller aus 19 Ländern anwesend; dazu gehörten einige der Weltmarktführer der Branchen Heizung, Klimaanlage und Sanitär, wie etwa Siemens, Buderus, Grundfos, Viessmann, Vaillant, Immergas, Honeywell, Riello und Merloni TermoSanitari. Die nächste Messe findet im Frühjahr 2008 statt.