

Firmen + Fakten

› Villeroy & Boch ‹

Von Boch wurde 70

Am 23. Mai 2006 vollendete Luitwin Gisbert von Boch, langjähriger Vorstandsvorsitzender der Villeroy & Boch AG und heutiges Mitglied des Aufsichtsrats, sein 70. Lebensjahr. Geboren wurde von Boch im saarländischen Mettlach, dem Hauptsitz des Konzerns. Nach einem Wirtschaftsstudium an der Universität St. Gallen 1961 und mehreren Studienaufenthalten in Kanada, USA, Japan, Indien usw. übernahm er die Leitung der Villeroy & Boch-Niederlassung in Hamburg und dann das Werk in Lübeck-Dänischburg. 1972 trat er als geschäftsführender Gesellschafter an die Spitze des Unternehmens. Nach Umwandlung des Unternehmens in eine Aktiengesellschaft wurde er 1985 Vorsitzender des Vorstands der Villeroy & Boch AG. Dieses Amt hatte er bis 1994 inne.



› SHK-Network ‹

Beratungsspektrum ausgedehnt

Neu im Kompetenzteam von „network-shk“ ist PR-Spezialist Wolfgang Heinel, der für die Kunden des Netzwerks im Segment Kommunikation den Presseservice übernimmt. Damit sind im Netzwerk zehn branchenerfahrene Berater aktiv. Das Kompetenzteam wendet sich an mittelständische Hersteller, SHK-Fachhandwerksunternehmen und den Fachgroßhandel. Je nach Aufgabenstellung erarbeitet das Netzwerk konkrete Projektvor-

schläge und stellt dafür den Experten. Während die Kompetenzen für Produktentwicklung, Beschaffung und Kommunikation für Industrie und Großhandel gebündelt sind, orientieren sich die Leistungen für Marketing und Service an den Bedürfnissen des Fachhandwerks. So beispielsweise für die Planung von Badausstellungen, Liquiditätsmanagement oder Service-Schulungen. Detaillierte Infos gibt es unter www.network-shk.de.



Die SHK-Netzwerker (v. l.): Peter Stamm, Carsten Greger, Erich Erling, Gerd Liebmann, Manfred Strauß, Dr. Maximilian Grimm, Thomas Krackhardt, Alfred Zoubek und Klaus Müller

› Rothenberger ‹

Schrick ist Geschäftsführer

Frank Schrick ist seit Mitte Mai 2006 neuer Geschäftsführer Vertrieb/Marketing bei Rothenberger in Kelkheim. Der Diplom-Betriebswirt und Master of International Management sammelte Management-Erfahrung bei Bosch und Hilti. Bei Rothenberger soll er neue Impulse im Vertrieb und Marketing setzen.



› KRV ‹

Veränderungen im Vorstand

Der Kunststoffrohrverband (KRV) hat im Rahmen seiner Mitgliederversammlung am 16. Mai 2006 in Potsdam turnusgemäß einen neuen Vorstand gewählt. Als neues Mitglied wurde Hugo Flühr, Vorstandsvorsitzender der Friatec AG, in den KRV-Vorstand gewählt. Ausgeschieden ist Dr. Nabil El Barbari, der auf Grund seiner neuen Position in der Konzernzentrale der Georg Fischer AG dem KRV-Vorstand nicht mehr zur Verfügung stand. Alle übrigen Vorstandsmitglieder wurden im Amt bestätigt. Das sechsköpfige Vorstands-Gremium besteht nunmehr aus dem Vorstands-Vorsitzenden Jürgen Frei (Wavin) und dem stellvertretenden Vorstands-Vorsitzenden Claus Brückner (Westfälische Kunststoff Technik) sowie den weiteren Vorstandsmitgliedern Thomas Fehlings (Tece), Hugo Flühr (Friatec), Hans Sinda (Pipe-life Deutschland) und Dr. Ansgar Strumann (Egeplast).

› Hansgrohe ‹

Ideenklau durch deutsche Mitbewerber



„Der Ideenklau ‚Made in Germany‘ muss aufhören!“ Mit dieser Forderung macht Klaus Grohe, Vorstandsvorsitzender der Hansgrohe AG, anlässlich der Sanitärmesse „Kitchen and Bath“ in Shanghai auf Plagiate aus dem

eigenen Land aufmerksam. Immer öfter würden Ideen und Designlinien als Vorlage für Produkte von Mitbewerbern aus Deutschland genutzt. Natürlich habe man Probleme mit Kopiersuchen asiatischer Konkurrenten. „Immer öfter sind es aber auch Mitbewerber aus Deutschland und Europa, die uns das Leben schwer machen.“ Dabei würden die Kopien immer dreister. „Es ist wichtig, dass wir mit den Fingern nicht immer auf Fernost zeigen, sondern anfangen, auch vor der eigenen Haustüre zu kehren“, sagt Klaus Grohe.

› Grundfos ‹

Zusammenlegung der Vertriebsbereiche

Ab dem 1. Januar 2007 wird Grundfos seine Vertriebsaktivitäten für Industriekunden in Deutschland zusammenfassen und die bislang getrennten Vertriebsbereiche der Gesellschaften Grundfos, Alldos und Hilge zusammenlegen. Die Vertriebsmitarbeiter arbeiten dann unter dem gemeinsamen Dach der „Industrie-Division“, deren Geschäftsführer Hermann W. Brennecke, in Personalunion Vorsitzender der Geschäftsführung der Grundfos GmbH, Erkrath ist. Die Produktionsstandorte bleiben nach Unternehmensangaben davon unberührt und werden zu Kompetenzzentren ausgebaut. Auch die Marken Hilge und Alldos sollen erhalten bleiben.

› Viessmann ‹

30 % Umsatzsteigerung

Heiztechnikhersteller Viessmann setzte in 2005 nach eigenen Angaben seinen Wachstumskurs fort und erwirtschaftete mit weltweit 7000 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 1,2 Milliarden Euro. Mit einem Zuwachs um 18 % glich das Auslandsgeschäft die Schwäche des Inlands aus. Der Exportanteil stieg auf 50 %. Bei Produkten zur Nutzung regenerativer Energien konnte Viessmann den Umsatz um ein Drittel auf mehr als 140 Millionen Euro steigern.

Auch für die Zukunft sieht das nordhessische Familienunternehmen sich gut gerüstet. Denn nicht nur auf den internationalen Märkten, sondern

auch in Deutschland sehe man für 2006 und darüber hinaus gute Perspektiven, teilte Dr. Martin Viessmann bei einer Wirtschaftspressekonferenz Ende April mit. Zum einen sei die Stimmung in der Wirtschaft wieder besser geworden, zum anderen werde die Umsetzung energie- und umweltrelevanter europäischer Richtlinien zu einer Marktbelebung führen. Weitere Impulse zum verstärkten Einsatz energieeffizienter Technik seien durch das Energiekonzept 2007 zu erwarten, zu dessen Erarbeitung die Bundesregierung mit dem Anfang April in Berlin veranstalteten Energiegipfel einen Auftakt gemacht habe.



Sehen sich für die Zukunft gut gerüstet (v. l.): Generalbevollmächtigter Prof. Helmut Burger, Manfred Greis, Leiter Unternehmenskommunikation, Dr. Martin Viessmann und Stefan Heczko, Leiter Marketing, Produktmanagement & Strategie

Firmen + Fakten

› Conergy ‹

50 % Umsatzwachstum pro Jahr

Die Hamburger Conergy AG wird ihren Aktionären bereits im ersten Jahr nach dem Börsengang eine Dividende in Höhe von 0,30 Euro je Aktie zahlen. „Conergy wächst profitabel und baut seine weltweiten Marktanteile weiter kräftig aus. Zur Fortsetzung der Expansion planen wir auch in Zukunft, den größten Teil des Jahresüberschusses in den Ausbau unserer Marktanteile zu investieren“, erklärte der Vorstandsvorsitzende Hans-Martin Rüter anlässlich der Hauptversammlung. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet Conergy eine Umsatzsteigerung von mindestens 50 % auf mehr als 800 Millionen Euro. (2005: 530,2 Millionen Euro). Auch für 2007 und 2008 zeichne sich für das Unternehmen eine ungebremschte Wachstumsdynamik mit Umsatzsteigerungen von jeweils etwa 50 % ab. Damit würden die weltweiten Marktanteile in den etwa um 25 % wachsenden Märkten für regenerative Energiesysteme weiter ausgebaut. Conergy erwartet zudem, die Gewinnmargen leicht ausbauen zu können.

Aktuell beschäftigt das Hamburger Unternehmen rund 1000 Mitarbeiter auf fünf Kontinenten. Zur Fortsetzung des internationalen Wachstums wurden im letzten Jahr sechs Unternehmen übernommen und acht neue Niederlassungen weltweit gegründet. „Zum Ausbau unserer weltweiten Marktanteile werden wir in diesem Jahr das Tempo weiter beschleunigen. Neben der Eröffnung zehn neuer internationaler Vertriebsniederlassungen planen wir auch etwa zehn weitere Unternehmen in die Conergy zu integrieren, die unsere Position als regenerativer Technologieführer am Weltmarkt festigen“, kündigte Hans-Martin Rüter an.

› Paradigma ‹

36 % Umsatzplus

Paradigma konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr seinen Umsatz um 36 % auf rund 60 Millionen Euro steigern. Dies gab Paradigma-Geschäftsführer Klaus Taafel im Rahmen des Partnertreffens am 12. und 13. Mai in Hamburg bekannt. Für das laufende Geschäftsjahr steckt sich Paradigma ehrgeizige Ziele. Weitere Auslandsmärkte sollen erschlossen werden und der Umsatz auf rund 100 Millionen Euro steigen. Um hierfür die Grundlage zu schaffen, wurde die Konzernspitze um einen weiteren Geschäftsführer verstärkt: Axel Nagel, bisheriger Geschäftsführer der Kon-

zerngesellschaften RNO-Kessel-fabrik GmbH & Co. KG und Ritter Solar GmbH & Co. KG, ist nun auf Konzernebene für die Bereiche Produktion und Logistik verantwortlich. Gleichzeitig übernehmen die bisherigen Konzern-Geschäftsführer Aufgaben bei RNO und Ritter Solar. Die Konzerngeschäftsführung, wie auch die Geschäftsführung von Paradigma Karlsbad, der RNO-Kessel-fabrik und Ritter Solar, setzen sich somit wie folgt zusammen: Klaus Taafel (Geschäftsführer Forschung und Entwicklung, Sprecher der Geschäftsführung), René Reinhold (kfm. Geschäftsführer), Matthias Reitzenstein (Geschäftsführer Marketing und Vertrieb), Axel Nagel (Geschäftsführer Produktion und Logistik).



Paradigma-Geschäftsführer Klaus Taafel präsentiert den Konzernabschluss 2005

Solarenergieanlagen

Aktuelle Güte- und Prüfbestimmungen

Mit Wirkung zum 31. Mai 2006 hat die Gütegemeinschaft Solarenergieanlagen e. V. die Endversion der Güte- und Prüfbestimmungen für Solarenergieanlagen vorgelegt. Diese haben den Charakter öffentlicher technischer Lieferbedingungen und können kostenfrei als Vertragsbestandteil bei der Bestellung, Ausschreibung und Vergabe von Solaranlagen eingesetzt werden. Weitere Infos gibt es unter www.gueteschutz-solar.de.

› Kessel ‹

Neues Schulungszentrum und Abhollager

Mitte Juni 2006 eröffnete Kessel ein Schulungszentrum und ein Abhollager für Fettabscheider in Köln-Porz. Der Kölner Standort ist die mittlerweile vierte Schulungseinrichtung von Kessel. Hier können sich künftig Sanitärinstallateure, Architekten, Fachplaner, Händler und Behörden über den aktuellen Stand der Technik in der Entwässerung von Grundstücken und Gebäuden informieren. Mit dem neuen Abhollager für Fettabscheider will Kessel flexibler und schneller auf Kundenwünsche reagieren. Die gängigsten Nennweiten sollen im Lager Köln-Porz sofort verfügbar sein. Schulungstermine und weitere Infos gibt es unter www.kessel.de



Das neue Schulungszentrum und Abhollager von Kessel in Köln-Porz

› Geberit ‹

2300 Besucher beim Kölner Top-Treff

Im Chapiteau des Circus Roncalli stand am 8. und 9. Mai die Geberit Systemtechnik von der Planung bis zur Montage im Mittelpunkt des Geschehens. Über 2300 Installateure, Planer, Architekten, Vertreter der Wohnungswirtschaft und weitere Fachleute informierten sich beim diesjährigen Top Treff in Köln über das Produktportfolio des Pfulendorfer Systemanbieters. Unterhaltsam und informativ lenkte das Unternehmen die Aufmerksamkeit des Publikums auf die sanitärtechnischen Fragen zu den Themen Wirtschaftlichkeit, Schallschutz, Brandschutz und Statik. Geschminkt und in buntem Gewand



Geberit-Geschäftsführer Dr. Karl Spachmann eröffnete den Top Treff als Circusdirektor

präsentierten Clowns Systeme und Produkte aus der Sanitärtechnik. Dabei verglichen sie in der Arena das unterschiedliche Gewicht des Abwassersystems Silent-db20 aus mineralverstärktem Kunststoff mit gusseisernen Abflussrohren. Zudem präsentierten sie werkzeuglose Profilverbinder und zeigten, wie mit Übergangsfittings und Steckadaptern wirtschaftlicher gearbeitet werden kann als mit Hanf. Mit einem Feuerwehrhelm, Blaulicht und Sirene brachte ein Clown spektakulär die Geberit-Brandenschutzlösungen in die Manege. Das Sonderprogramm „Teatro Paradiso“ des Circus Roncalli bot anschließend Artistik und Kreativität auf hohem Niveau.

› Hygieneverordnung ‹

Auftragspotenzial für Sanitärbranche

Die neue EU-Hygieneverordnung 852/2004 und DIN 10523 Lebensmittelhygiene – Schädlingsbekämpfung im Lebensmittelbereich bietet Sanitärfachleuten die Möglichkeit, neue Aufträge zu generieren. Zur Vorbeugung im Bereich Schäd-

lingsbekämpfung, wurden bauliche Maßnahmen für die Abwassertechnik festgelegt, um Kontaminationsrisiken für Betriebe, die Umgang mit Lebensmitteln haben, zu verringern.

Wie die bestehenden Anforderungen umzusetzen sind, erläutert ein Merkblatt zur DIN 10523, das bei der InventTech GmbH kostenfrei unter Telefon (06 21) 41 38 08, Telefax (06 21) 41 38 33 und unter www.rattenstop.com angefordert werden kann.

› Jetzt anmelden ‹

Große SHK-Wannen-Rallye auf dem Bodensee

Der ultimative Spaß für alle coolen SHK-Handwerker findet am Samstag, den 22. 7. 2006 um 13.00 h in Konstanz statt. Die SHK-Innung Konstanz veranstaltet in Zusammenarbeit mit Pfeiffer & May und Hansa die 1. SHK-Wannen-Rallye im Gondelhafen Konstanz. Jeder kann mitmachen! Prämiert werden

- die coolste Mannschaft
- das „schärfste“ Boot
- die beste Rundenzeit

Mit dieser Spaßveranstaltung zeigen die Veranstalter, dass das SHK-Handwerk ein zukunftsorientiertes Gewerbe mit guten Aussichten ist um für SHK zu begeistern!

Alle SBZ-Leser sind herzlich eingeladen – machen Sie mit! Melden Sie sich an! –



Bei der 1. SHK-Wannenrallye kann jeder mitmachen! Prämiert werden die coolste Mannschaft, das schärfste Boot und die beste Rundenzeit

Infos über (01 80) 4 66 86 47 oder shk-wannen-rallye@gmx.de gibt es bei Innungsobmeister Martin Schäuble. Bei entsprechendem Erfolg wollen die Organisatoren andere Innungen in der Republik zu ähnlichen Veranstaltungen motivieren, um dann im nächsten Jahr die „1. Deutsche Meisterschaft“ austragen.

› GIH ‹

Geschäftsstelle in Stuttgart eröffnet

Der GIH-Bundesverband Gebäudeenergieberater – Ingenieure – Handwerker ist neuerdings mit einer Bundesgeschäftsstelle in Stuttgart vertreten. Sitz ist der Colorado-Tower in Stuttgart-Vaihingen. „Die Geschäftsstelle ist ein Schritt, den steigenden Anforderungen an eine Präsenz gerecht zu werden“, sagt Fred Weigl, 2. Vorsitzender des Dachverbandes von rund 1500 Mitgliedern aus 17 angeschlossenen Verbänden. „Die Nachfrage nach professioneller, unabhängiger Energieberatung ist deutlich gestiegen und wird mit dem Energieausweis noch weiter zunehmen. Mit der Geschäftsstelle bieten wir unseren Mitgliedern und der Öffentlichkeit mehr Service“. Weitere Infos gibt es per Telefon (07 11) 49 04 77 40 und unter www.gih-bv.de

› Deutscher Kupfertag ‹

Veranstaltung findet in Nürnberg statt

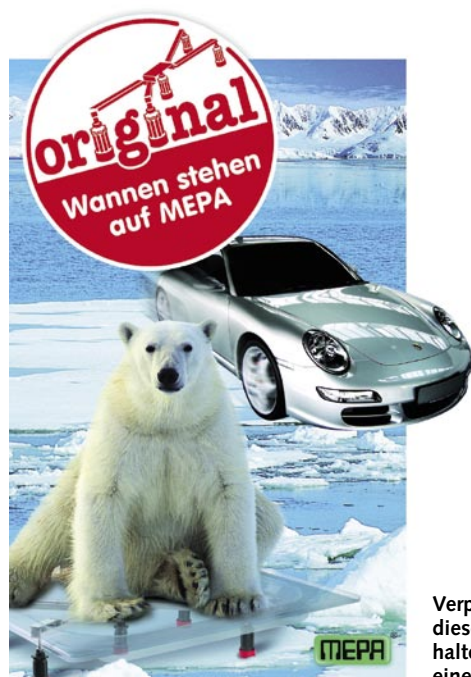
Am 17. November findet wieder der traditionelle Kupfertag statt. In diesem Jahr lädt die Initiative Kupfer interessierte Installateure nach Nürnberg in das Arvena Park Hotel ein, um sich zu aktuellen Themen zu informieren. Schwerpunkte des Seminars sind diesmal die Bereiche Brandschutz und Marketing. So wird sich Bernd Mertin von der MPA Braunschweig mit dem Thema Sanierung beschäftigen: Unter dem Titel „Brandschutz und Denkmalschutz – ein Widerspruch“ wird er anhand eines konkreten Beispiels aufzeigen, wie man auch in historischen Gebäuden ein Brandschutzkonzept umsetzen kann. Über „Brandschutz für den Praktiker

– Lösungen in Kupfer für die Gas- und Trinkwasserinstallation“ wird daran anschließend Jürgen Klement, Chef eines Ingenieurbüros für Versorgungstechnik, informieren. Die technisch ausgerichteten Vorträge werden ergänzt um eine Session rund um Marketing und Verkauf. Hierzu wird Dr. Bernd Dornach von der Uni Marketing Service GmbH in Sachen Kundenorientierung, Serviceleistungen und Positionierung im Wettbewerb berichten. Ergänzend zum Informationsseminar wird auch dem geselligen Beisammensein wieder genügend Zeit eingeräumt werden. Weitere Infos gibt es unter www.kupfer.de.

› Mepa ‹

Gewinnspiel-Aktion

Für Installateure, die den Duschwannefuß „BW-5 Maxi“ oder die Mepa-Wannenanker ordern bzw. auf Lager führen, lohnt es sich, die Verpackung unter die Lupe zu nehmen. Ist diese mit dem Symbol „Original – Wannen stehen auf Mepa“ gekennzeichnet, findet der Installateur im Inneren einen Gewinnflyer, der zur Teilnahme an einem Preisausschreiben eingesetzt werden kann. Hauptgewinn ist ein Wochenende mit einem Porsche 911. Darüber hinaus werden ein mobiles Navigationssystem sowie attraktive Trostpreise rund um den „Porsche Carrera“ verlost. Die Aktion mit dem Gewinnflyer-Beipack läuft nur noch kurze Zeit. Teilnahmeschluss ist der 31. Juli 2006.



Verpackungen mit diesem Symbol beinhalten im Inneren einen Gewinnflyer

Firmen + Fakten



Im Rahmen einer Führung hatten die Teilnehmer Gelegenheit, das Dortmunder WM-Stadion „live“ zu erleben

› Wilo ‹

Handwerkertage NRW

Dass Energieeffizienz nicht nur eine wichtige Zukunftsaufgabe für alle am Bau Beteiligten ist, sondern auch und gerade für das SHK-Fachhandwerk ein wichtiger Umsatz- und Beschäftigungsmotor sein kann, sollten die „Handwerkertage NRW“ des Dortmunder Pumpenherstellers Wilo am 24. und 25. März 2006 zeigen. Zur Mischung aus Fachvorträgen, Erfahrungsaustausch und sportlichen Aktivitäten konnten Dr. Thomas Schweisfurth, Wilo-Vorstand Vertrieb/Marketing und Peter Stamm, Wilo-Vertriebsleiter Deutschland, weit über 100 SHK-Fachhandwerksbetriebe aus NRW begrüßen. Austragungsort war der „Borussenpark“, das Besucherzentrum von Borussia Dortmund im WM-Stadion „Signal Iduna Park“. Kernbotschaft der zweitägigen Veranstaltung war, dass das SHK-Fachhandwerk eine wichtige Rolle für die Energieeffizienz der Gebäude im Neubau und Bestand spielt.

› Armacell ‹

Brandschutz-Seminare

Armacell lädt Fachplaner zu kostenlosen Brandschutz-Seminaren ein. Die Anforderungen im Bereich des vorbeugenden Brandschutzes sind in den letzten Jahren stark gestiegen. Welche Veränderungen bringt die Neufassung der Muster-Leitungsanlagen-Richtlinie (MLAR 2005)?

Um TGA-Fachplaner beim vorbeugenden Brandschutz auf den aktuellen Wissensstand zu bringen, veranstaltet Armacell in Kooperation mit Manfred Lippe (ML Sachverständigen Gesellschaft) und Experten der Brandschutztechnik ZZ GmbH Seminare zum gebäudetechnischen Brandschutz bei Leitungsanlagen.

Interessierte Fachplaner können sich bei Armacell anmelden per Telefon (02 51) 76 03-3 70 oder unter der E-Mail-Adresse friederike.bertling@armacell.com.

Termine der Praxisseminare „Gebäudetechnischer Brandschutz bei Leitungsanlagen“

Ort	Veranstaltungstermin
Hamburg	13. Juli 2006
München	10. August 2006
Berlin	31. August 2006
Stuttgart	14. September 2006
Münster	05. Oktober 2006
Raum Frankfurt	23. November 2006
Köln	07. Dezember 2006

Bringen Sie sich auf den aktuellen Stand und melden Sie sich an unter: 02 51 / 76 03-370.

Die Armacell-Planerseminare finden von Juli bis Dezember 2006 in verschiedenen Städten statt

› AEG ‹

Fotowettbewerb-Gewinner ermittelt

Vom 1. Februar bis 30. April 2006 veranstaltete die AEG Haustechnik einen Fotowettbewerb, bei dem ein AEG Haustechnik Produkt aus dem Bereich Warmwasser, Raumheizung, Flächenheizung bzw. Lüftung in einer realen Einbau-

situation fotografiert werden sollte. Als Gewinner wurde Gerd Pusch, Elektro-Fachgroßhandelshaus Otto Kuhmann in Bonn, ermittelt. Sein Bild von einem Kochendwassergerät, das seit 35 Jahren im Einsatz ist, überzeugte die Jury.



Gerd Pusch und seine Gattin sind die Gewinner des AEG-Fotowettbewerbs

› Boiler-Emaillierung ‹

Minderwertige Qualität im Umlauf

Nach Erkenntnissen des Deutschen Email-Verbandes drängen verstärkt Wassererwärmer minderer Qualität auf den deutschen Markt. Dadurch verschärfe sich die Wettbewerbssituation dramatisch. Zudem sei der trinkwasserseitige Korrosionsschutz in diesen Erwärmern dauerhaft nicht gegeben. Der Verband empfiehlt Installationsbetrieben darauf zu achten, dass die angebotenen Geräte die Bezeichnung „geprüft nach DIN 4753, Teil 3 und 6“, ausgestellt vom TÜV, DIN oder der EEA-European Enamel Authority, besitzen.

› KME ‹

Fachseminare Halbjahr 2006

KME bietet im 2. Halbjahr 2006 in Osnabrück Fortbildungen für SHK-Fachhandwerker zu folgenden Themen an:

- Brand- und Schallschutz; Dämmvorschriften im Bauwesen
- Sanitär- und Gastechnik
- Heizungs- und Solartechnik
- Marketing im Handwerk: erfolgreicher Auftritt am Markt

Für Auszubildende wird das Fachseminar L1 angeboten, das sich mit Kupfer und der Verarbeitung des Werkstoffs beschäftigt, während ein Planerforum für TGA-Planer auf Installationslösungen mit Kupfer eingeht. Darüber hinaus wird ein Grundkurs und zwei Aufbaukurse im Bereich Klempnertechnik angeboten. Weitere Infos sowie einen kostenlosen Schulungskatalog gibt es bei KME, Telefax (05 41) 3 21-8 43 26 oder per E-Mail an info-forum@kme.com