

Firmen + Fakten

› Rapido ‹

Michael Maas in der Geschäftsführung

Die Rapido Wärmetechnik hat zum 1. Juni 2006 die Geschäftsführung erweitert. Neben Werner Dingel, der seit 1983 die Geschäfte des Viersener Unternehmens lenkt, steht nun Michael Maas mit an der Spitze des Heiztechnikherstellers. Nachdem der 40-Jährige 2005 die Geschäftsführung der Ferroli Industrie GmbH übernahm, ist er nun für die gesamten Aktivitäten der Ferroli Gruppe im deutschsprachigen Raum verantwortlich. Die Rapido Wärmetechnik GmbH gehört zur weltweit agierenden Ferroli-Gruppe mit Hauptsitz in San Bonifacio, Italien. 2005 erzielte die Gruppe einen Umsatz von 550 Millionen Euro.



› BL ‹

Dehoust als Vorsitzender bestätigt

Auf der Jahresmitgliederversammlung des Bundesverbandes Lagerbehälter (BL) wurde Wolfgang Dehoust in seinem Amt als Vorsitzender bestätigt. Die Arbeitskreise, in denen die operative Arbeit geleistet wird, werden geleitet von Dr. Franz Grammling (AK Kunststoff-

batterie-Tanks), Hartmut Wendt (AK Stahltanks) und Herbert Stehn (Gütegemeinschaft Lagerbehälter). Die Leitung des AK Regenwassernutzung und der Gütegemeinschaft Wassersysteme (GREG e.V.) hat zur Zeit kommissarisch Andreas Paul Amft übernommen.



› Pneumatex ‹

Marx ist Geschäftsbereichsleiter

Die schweizerische Pneumatex AG, Hersteller von Druckhaltesystemen, verstärkt ihre Vertriebsaktivität in Deutschland. Zum 1. Juli 2006 übernahm Heinz-Jürgen Marx als Geschäftsbereichsleiter Deutschland die Verantwortung für die Pneumatex GmbH in Bad Kreuznach. Zuvor war der 52-jährige langjährig als Vertriebsleiter für den Duschspezialisten Hoesch im Badbereich unterwegs.

› Rothenberger ‹

Egen ist Geschäftsführer

Dr. Uwe Egen (51) ist seit dem 1. Mai 2006 neuer Geschäftsführer der Rothenberger Werkzeuge Produktion in Hessisch Lichtenau. Der Diplom-Maschinenbauingenieur und ehemalige Leiter des Rohrwerks der TI Automotive, Heidelberg, gilt nach Unternehmensangaben als Experte auf dem Gebiet der Kunststoffschweißtechnik, auf dem er auch promovierte.



› GIH ‹

Bundesvorsitzender Harjes zurückgetreten

Der 1. Vorsitzende des Bundesverbandes Gebäudeenergieberater Ingenieure Handwerker (GIH), Michael Harjes, zieht sich aus der Vorstandsarbeit im Bundesverband zurück. Laut Verband wird das Amt bis zu den Neuwahlen im Herbst kommissarisch vom geschäftsführenden Vorstand weitergeführt. Harjes ist seit vier Jahren Mitglied im GIH-Bundesverband. Er hat am Aufbau des Dachverbandes von rund 1500 Mitgliedern aus 17 angeschlossenen Verbänden und der Etablierung der Energieberatung in Deutschland mitgewirkt. Er bleibt Vorsitzender des Landesverbandes Niedersachsen.

› Dachdeckerverband ‹

Esser ist neuer Hauptgeschäftsführer

Rechtsanwalt Elmar Esser (37) wurde am 14. Juni 2006 vom Hauptvorstand des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) zum neuen Hauptgeschäftsführer des Verbandes gewählt. Er soll sein Amt zum 1. Januar 2007 antreten. Esser arbeitet seit 1998 in der Hauptabteilung Recht des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes und leitete die Abteilung seit 2003. Der jetzige Leiter der Geschäftsführung Hans-Jürgen Aberle (66) geht zum Jahresende in den Ruhestand.



› Buderus ‹

Diebel leitet Produktmarketing

Wolfgang Diebel (47) ist seit dem 1. Juni 2006 neuer Leiter Produktmarketing Buderus Deutschland innerhalb der BBT Thermotechnik GmbH. Er übernahm diese Aufgabe von Horst Rogler, der nach 33 Jahren Betriebszugehörigkeit in den Ruhestand trat. Zu Diebels Verantwortungsbereich gehören die zentrale technische Produktberatung sowie das nationale Produktmanagement. Diebel kam 1984 zu Buderus und war in verschiedenen vertriebsnahen Bereichen tätig, zuletzt als Leiter Internationales Produktmarketing für bodenstehende Kessel innerhalb der BBT Thermotechnik.



> Grohe <

Wieder deutlich auf Wachstumskurs

Nach einem Jahr der Restrukturierung hat Grohe seit dem 4. Quartal 2005 Fahrt aufgenommen. Der Umsatz stieg von Januar bis Mai 2006 um 8 %. Dies berichtete Vorstandsvorsitzender David J. Haines Mitte Juni auf einer Pressekonferenz. Damit sei das Unternehmen dem Ziel, deutliches Wachstum statt stabile Entwicklung zu erzielen, einen entscheidenden Schritt näher gekommen. 2005 musste Grohe bei 865 Millionen Euro Umsatz (Umsatzrendite 19 %) ein Minus von 3,6 Prozent gegenüber Vorjahr verbuchen. Dies sei darauf zurückzuführen, dass im ersten Halbjahr 2005 die grundsätzliche strategische Neuausrichtung und Implementierung des Effizienz- und Wachstumsprogramms sämtliche Kräfte gebunden habe,



David J. Haines: Von Januar bis Mai 2006 stieg der Grohe-Umsatz um 8 %

so Haines. Darüber hinaus sei man in den Mittelpunkt der Heuschreckendebatte geraten, durch die man sich aber in Bezug auf die Optimierung von Produktion, Vertrieb, Produktentwicklung und Markenführung nicht habe irritieren lassen. Ende 2005 leistete Grohe eine vorgezogene Kreditrückzahlung in Höhe von Euro 40 Millionen. Der Weltmarktführer wird bis 2008 insgesamt rund 200 Millionen Euro investieren, davon zwei Drittel in Deutschland.

> DBL <

0,6 % Umsatzplus

Die Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH (DBL) gab auf der Jahrespressekonferenz in Bielefeld ihr Geschäftsergebnis 2005 bekannt. Demnach lag der Gesamtumsatz des Verbundes bei 161,4 Millionen Euro. Dies entspricht einer Steigerung (2004: 160,3 Millionen Euro) um 0,6 %. Verantwortlich für das Ergebnis wären die 13 eigenständigen, in dem bundesweiten Verbund organisierten unternehmergeführten Gesellschaften mit ihren 24 Betriebsstätten gewesen.

> Duravit <

Weiter auf Wachstumskurs

Auch im Geschäftsjahr 2005 setzte Duravit nach eigenen Angaben den Wachstumskurs der Vorjahre fort. Gegenüber 2004 verzeichnete die Duravit-Gruppe eine Steigerung des Umsatzes an Dritte um 16,4 % von 182 Millionen Euro auf 211,8 Millionen Euro. Der Umsatz der Duravit AG betrug in diesem Zeitraum 163,2 Millionen Euro (Vorjahr: 141,8 Millionen Euro). Während das Unternehmen beim deutschen Keramikumsatz nur leicht über dem Durchschnitt lag, erzielte es in der Summe ein Plus von 4 % im deutschen Markt. Der Auslandsanteil am Umsatz der Gruppe stieg von 68 auf nunmehr 71,4 %. Anteil an diesem Ergebnis hatten neue Produkte sowie die Geschäftsfelder Badmöbel, Wannen und Wellness. Für das kommende Jahr werden die Erwartungen insgesamt leicht positiv eingeschätzt.

› Wilo ‹

13,3 % Umsatzplus

Wie der Vorstandsvorsitzende Dr. Horst D. Elsner auf der Bilanzpressekonzferenz am 8. Juni 2006 in Dortmund mitteilte, blickt die Wilo AG auf ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Das international tätige Unternehmen konnte seinen Umsatz gegenüber 2004 um 13,3 % von 662,3 auf 750,4 Millionen Euro steigern. Das Ebit liegt mit 85 Millionen Euro, entsprechend 11,3 % des Umsatzes, um 14,7 Millionen Euro höher als der Vorjahreswert. Bei der Umsatzentwicklung entfallen auf das Geschäftsfeld Wasserversorgung und Abwassermitteleweile 34 %. Die Zahl der Beschäftigten hat sich aufgrund von Akquisitionen ebenfalls erhöht.



Der Wilo-Vorstand blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2005 zurück (v. l.): Dr. Horst D. Elsner, Jérôme Perrod und Dr. Thomas Schweisfurth

Zum Jahresende 2005 hatte die Wilo-Gruppe weltweit insgesamt 4985 Mitarbeiter und damit 1043 in Lohn und Brot als am Vorjahresstichtag.

› Pressalit ‹

Wachstum durch Zukauf

Die Pressalit Group A/S, Ry/Dänemark, steigerte nach eigenen Angaben im Geschäftsjahr 2005 ihren Umsatz um 21,3 % auf 72,5 Millionen Euro. Dagegen fiel der Gewinn vor Steuern (Ebit) auf 6,1 Millionen Euro (Vorjahr 6,6 Millionen Euro) zurück. Der Grund für die Umsatzsteigerung liegt im Zukauf und der vollständigen Konsolidierung der Umsätze einer englischen Firma in der Care Division. Die dadurch entstandenen Integrationskosten hätten den Gewinn gemindert, so die Unternehmensmeldung. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet Pressalit-Chef Kim Boyter weiteres Umsatzwachstum und Verbesserung des Gewinns.

› Kludi ‹

Joint-Venture mit RAK Ceramics

Kludi und der Fliesen- und Keramikhersteller RAK Ceramics (Vereinigte Arabische Emirate) haben ein Joint Venture vereinbart. Ziel ist es, ab 2007 im nördlichsten Emirat Ras Al Khaimah gemeinsam Armaturen für Bad und Küche zu fertigen. RAK Ceramics und die Kludi Gruppe sind gleichberechtigte Partner dieses Joint Ventures, hinter dem ein Investitionsvolumen von rund 10 Millio-

nen US-Dollar steht. Als Zielmärkte des Gemeinschaftsunternehmens wurden die Golfstaaten, Nordafrika, Indien, Pakistan und Bangladesh definiert.

Mittelfristig ist geplant, jährlich rund eine Million Armaturen in Ras Al Khaimah zu fertigen. Dafür steht eine Produktionsfläche von 50 000 m² zur Verfügung. In der ersten Ausbaustufe sollen hier 300 Mitarbeiter beschäftigt werden.

› Tisun ‹

6,3 Millionen Euro in Produktion investiert

Das Tiroler Unternehmen Tisun errichtet nach eigenen Angaben in Söll am Wilden Kaiser für 6,3 Millionen Euro die modernste Produktionsstätte für thermische Solaranlagen in Europa. Auf dem neuen, 25 000 m² großen Gelände sollen im Laufe der nächsten Jahre bis zu 120 Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz finden. Mit der neuen Produktionsstätte verfügt Tisun über eine jährliche Produktionskapazität von rund 150 000 m² Kollektorfläche. „Aufgrund der großen Nachfrage platzen wir in Going derzeit aus allen Nähten“, begründen die Firmengründer Arnold Teufel und Gerhard Schwarz die Entscheidung für den Bau.

› Sanco ‹

Markenjubiläums-Aktion

Ein Vierteljahrhundert nach der Markteinführung des blanken Markenkupferrohrs Sanco starten die Hersteller KME und Ulmer Wieland Werke eine gemeinsame Jubiläumsaktion für das SHK-Fachhandwerk. Bis Ende September 2006 können Handwerksbetriebe ihre Treue zum Kupferrohr belegen, indem sie ihre älteste und jüngste Rechnung über eine Lieferung Sanco-Installationsrohr herausuchen und an den Infoservice schicken. Wer rechtzeitig an der Aktion teilnimmt, erhält eins von 1000 limitierten Meistertreue-Schildern. Zusätzlich nimmt jeder Betrieb, der die Teilnahmeunterlagen vollständig einreicht, an einem Gewinnspiel teil, bei dem wertvolle Sachpreise und ein VW Caddy verlost werden. Teilnahmeformulare und weitere Infos gibt es im Internet unter www.sanco-meistertreue.de.



Ende Oktober wird unter den „treuesten“ Sanco-Verarbeitern ein VW Caddy verlost

› Marktanzreizprogramm ‹

Fördersatzte gekürzt

Das Bundesumweltministerium hat mit einer Richtlinienänderung rückwirkend zum 1. Februar die Fördersatzte im Rahmen des Marktanzreizprogramms um 20 bis 50 % gekürzt, um den gedeckelten Fördertopf zu strecken. Die vollständige Richtlinie wird in den nächsten Tagen im Bundesanzeiger veröffentlicht und tritt dann in Kraft und holt die gerade erst am 22. März veröffentlichte Richtlinienänderung schon wieder ein. Damals wurde bereits eine Reduzierung der Fördermittel um 20 % verkündet.

Die Zuschüsse für **Solarkollektoren** werden um 35 % reduziert. Der neue Zuschuss für Anlagen zur Warmwasseraufbereitung und zur Bereitstellung von Prozesswärme beträgt 54,60 Euro/m² Kollektorfläche (bisher 84 Euro/m² Kollektorfläche). Der neue Zuschuss für Anlagen zur kombinierten Warmwasseraufbereitung und Raumheizung beträgt 70,20 Euro/m² Kollektorfläche (bisher 108 Euro/m² Kollektorfläche). Anlagen über 200 m² Kollektorfläche werden weiterhin mit 48 Euro/m² Kollektorfläche gefördert. Die Zuschüsse für automatisch beschickte Biomassekessel (auch **Pellet-Heizkessel**) bis zu einer Nennwärmeleistung von 30 kW werden um 20 % reduziert. Die neuen Zuschüsse betragen 38,40 Euro/kW (bisher 48,00 Euro/kW), mindestens jedoch 1088 Euro (bisher 1360 Euro) bei Anlagen mit einem Kesselwirkungsgrad von mindestens 90 %.

Die Zuschüsse für automatisch beschickte **Biomassekessel** (auch Pellet-Heizkessel) bis zu einer Nennwärmeleistung von über 30 bis 100 kW wurden um 50 % auf 24,00 Euro pro kW (bisher 48 Euro) reduziert. Die Zuschüsse für manuell beschickte **Holz-Vergaserkessel** bis zu einer Nennwärmeleistung von 30 kW werden um 35 % reduziert. Die neuen Zuschüsse betragen 26 Euro/kW (bisher 40 Euro/kW) mindestens jedoch 780 Euro (bisher 1200 Euro) bei Anlagen mit einem Kesselwirkungsgrad von mindestens 90 %. Förderanträge für handbeschickte Biomassekessel über 30 kW werden dagegen gar nicht mehr gefördert. Seit dem 1. Februar 2006 bis zum Inkrafttreten der neuen Richtlinie eingegangene Anträge werden noch mit 20 Euro je kW gebilligt.

› MTS Group ‹

Übernahme der Termogamma

Die italienische Firma Merloni Termo Sanitari SpA (MTS Group), übernimmt die Termogamma SA, Biasca/ Schweiz. Mit der Akquisition erweitert die MTS Group ihr Wärmepumpen-Programm und verstärkt damit ihr Engagement im Bereich erneuerbare Energien. Die umfangreiche Wärme-

pumpen-Produktpalette wird in Deutschland von der MTS-Tochter Elco GmbH im hessischen Mörfelden vertrieben. Termogamma ist Lieferant von Wärmepumpen und Kältetechnik für die Medizinbranche und Privathaushalte. Das Unternehmen wurde 1982 gegründet.

› Energieeffizienz ‹

Blauer Engel für Warmwasserspeicher

Auf ihrer diesjährigen Frühjahrssitzung in Dessau hat die Jury Umweltzeichen beschlossen den Blauen Engel für gut isolierte Warmwasserspeicher zu vergeben. Damit sollen Geräte leichter erkennbar sein, die erhitztes Wasser besonders gut speichern und deren Wärmeverluste gering ist. Das Umweltzeichen bedeutet zudem, dass der Hersteller das Gerät nach Gebrauch zurücknimmt und es recycelt werden kann. Mit dem neuen Blauen Engel erweitert die Jury das Portfolio des Blauen Engels bei der Wärmeerzeugung in Häusern: Bisher zeichnet er umweltfreundliche gas- und ölbetriebene Heizkessel und Brenner, Holzpelletöfen und -kessel, Umwälz- und Wärmepumpen, kleine Blockheizkraftwerke sowie Sonnenkollektoren aus.

› Friatec ‹

MLAR-Seminare

Die neue MLAR 2005 ist als Redaktionsstand veröffentlicht. Im Rahmen einer Seminarreihe informiert Friatec von Juni bis Oktober in verschiedenen Städten über die wichtigsten Änderungen und Auswirkungen hinsichtlich der brandschutztechnischen Anforderungen an Leitungsanlagen und deren praktische Umsetzung in die Tagesarbeit. Dabei werden die brandschutztechnischen Anforderungen unter Berücksichtigung der Musterbauordnung und der jeweiligen Landesbauordnung in kompakter Form behandelt. Jeder Teilnehmer erhält Unterlagen über die neue MLAR inkl. praktischer Ausführungsbeispiele sowie eine Teilnahmebescheinigung. Das Anmeldeformular, Termine, Veranstaltungsorte und weitere Infos gibt es unter www.friatec.de.

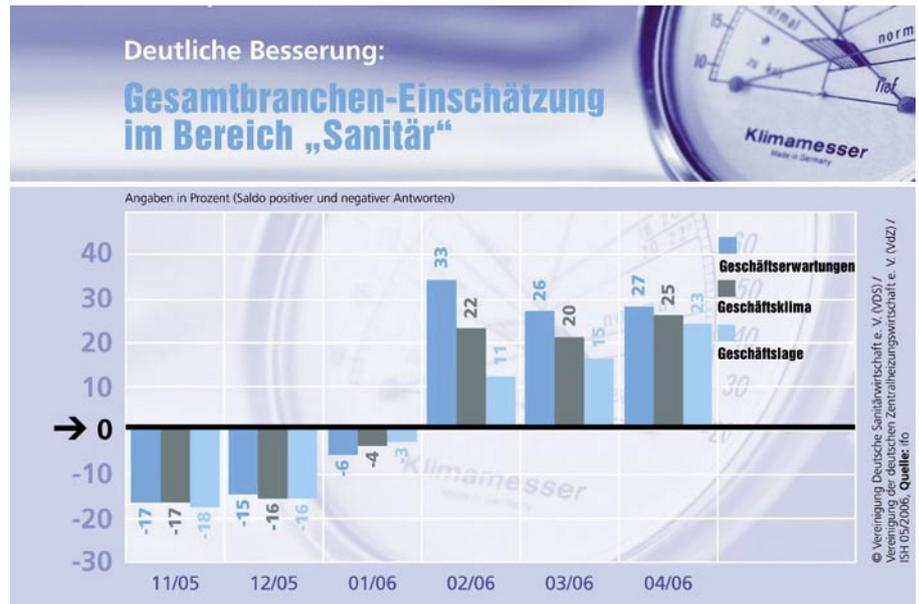
› Brötje ‹

Weiterbildung

Brötje bietet auch in diesem Jahr wieder kostenlose Weiterbildungsangebote für Fachplaner sowie Handwerks- und Handelspartner am Standort in Rastede an. Folgende zweitägige Fortbildungsmaßnahmen stehen mit verschiedenen Terminen auf dem Programm:

- Brötje Multilevel
- Regelungstechnik
- Kompakte, wandhängende und bodenstehende Heizwerttechnik
- Regenerative Energien

Weitere Infos gibt es bei den Brötje-Fachberatern, der GC-Gruppe und auf der Herstellerhomepage unter www.broetje.de



› Junkers ‹

Schulungsprogramm

Für das zweite Halbjahr 2006 bietet Junkers an insgesamt 29 Orten in ganz Deutschland wieder Schulungen und Seminare für Heizungsbauer, Installateure, Unternehmer und Führungskräfte an. Verschiedene neue Kurse wie z.B. der Mehrtageskurs „Optimale Brennwertsysteme“, „Vermarktung Regenerativer Energien“ oder das

Seminar „Fit für die Zukunft“ sind hinzugekommen. Außerdem umfasst das Kursangebot Schulungen aus den fachbezogenen Bereichen Gas-Brennwert, Gas-Heizwert, Regelung, Warmwasser, Regenerative Energien und Wohnraumlüftung sowie betriebswirtschaftliche Seminare und Schulungen für Lehrer oder Energieberater. Alle Kurse können unter www.junkers-partner.de direkt online gebucht werden.

› VDS ‹

Trendwende in der Sanitärbranche

Der Stimmungsaufschwung in der Gesamtwirtschaft hat laut Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) auch die deutsche Sanitärbranche erfasst. Das spezielle ifo-Konjunkturbarometer erreichte im April 2006 mit plus 25 % den höchsten Klimawert seit Beginn der Erhebung (Ende 2004). Geschäftslage und Geschäftserwartungen trugen zu diesem Indikator gleichermaßen bei. Trotz der „erfreulichen Aufhellung“ und der verbesserten Perspektiven für 2006 warnt die VDS vor übertriebenem Optimismus.