

› Grohe ‹

Schmid leitet Vertriebsregion Süd



Peter Schmid ist seit dem 1. April 2006 Verkaufsleiter Süd bei der Grohe Deutschland Vertriebs GmbH. Der 39-jährige Vertriebsfachmann übernimmt damit die Verantwortung für die neu gegründete, vierte Vertriebsregion, die eine noch intensivere Marktbearbeitung im Raum Bayern ermöglichen soll. Bis Anfang des Jahres war Schmid für Dornbracht, ebenfalls für die Region Süd zuständig.

› Grundfos ‹

Geschäftsführung erweitert

Ralf Brechmann zeichnet seit dem 1. Juli 2006 als Geschäftsführer Gebäudetechnik der Grundfos GmbH verantwortlich. Nach mehreren Positionen im Vertrieb – zuletzt als Vertriebsdirektor Gebäudetechnik – ist der 41-Jährige nun mit rund 150 Mitarbeitern in sechs Niederlassungen verantwortlich für einen Umsatz von etwa 150 Millionen Euro. Den Gesamtumsatz in Deutschland beziffert Grundfos auf 340 Millionen Euro, inklusive Export auf 500 Millionen Euro.



Hintergrund der Neubesetzung ist die Fokussierung auf die zwei Geschäftsfelder Gebäudetechnik und Industrie. Geschäftsführer der Industriedivision wird Hermann W. Brennecke, der in Personalunion weiterhin Vorsitzender der Geschäftsführung der Grundfos GmbH bleibt.

› Illbruck ‹

Mit neuem Management und 20 % Umsatzplus



Das neue Illbruck-Management: (v.l.) Exportleiter Udo Schäfer, Marketingleiterin Katja Winter, Vertriebsleiter Andreas Hinkler und Geschäftsführer Klas Aurell

Die Illbruck Sanitärtechnik GmbH meldet für das 1. Halbjahr 2006 rund 20 Prozent Umsatzwachstum gegenüber Vorjahr. Getrieben wurde das Wachstum durch die gestiegene Nachfrage bei Wanneninstallationssystemen und bodenebenen Duschen. Zum 1. Juli wurde auch der Ende letzten Jahres begonnene Austausch des Managements abgeschlossen.

Neben Inhaberin Sabina Illbruck ist Klas Aurell in die Geschäftsführung der Nordhessen eingetreten. Der aus Schweden stammende Aurell (56), ist Maschinenbauingenieur und Betriebswirt und arbeitete u. a. im Anlagenbau und in der Bauzulie-

ferindustrie. Für den Vertrieb in Deutschland ist jetzt Andreas Hinkler verantwortlich. Der 41-jährige Diplom-Ingenieur für Versorgungs- und Energietechnik bringt Vertriebserfahrung (u. a. IBP Bänninger, Georg Fischer Fränkische) mit. Ebenfalls neu bei Illbruck ist seit dem 1. Juli Exportleiter Udo Schäfer (47). Schäfer war bis dato als Architekt auch viel im Ausland tätig.

Neue Marketingleiterin wurde Katja Winter. Die 35-jährige Diplom-Kauffrau ist seit Oktober 2004 im Unternehmen als Marketing-Projektmanagerin aktiv. Zuvor war Sie Marketingassistentin und Projektmanagerin bei einer großen Medien-Gruppe.

› Emco Bad ‹

Weber löst Zöllner in der Geschäftsführung ab

Emco-Geschäftsführer Hans-Georg Zöllner (50) verließ nach fünf Jahren zum 30. Juni 2006 das Unternehmen. Die Trennung vom Lingener Badausstattungs-Hersteller erfolgte nach Unternehmensangaben im besten Einvernehmen. Als Nachfolger wird der langjährige Sam-Vertriebschef Hans W. Weber (59) zum 1. September die Geschäftsleitung Vertrieb bei Emco Bad übernehmen.

› DKV ‹

Unglaubliche Vorgänge – Vorstand tritt zurück

Die kleine Kältebranche ist immer für eine Überraschung gut. Mit sofortiger Wirkung hat nun der geschäftsführende Vorstand des Deutschen Kälte- und Klimatechnischen Vereins (DKV) mit dem Vorsitzenden, Prof. Ulrich Pfeiffenberger, seinem Stellvertreter Prof. Eberhard Wobst und Schatzmeister Jens-Peter Huischen seine Ämter niedergelegt. Dabei hatte der geschäftsführende Vorstand eigentlich den Auftrag, mit neuen Strategien und Konzepten den DKV in die Zukunft zu führen. Hierzu wurden weit reichende Vorschläge erarbeitet, die bereits bei der vorletzten DKV-Mitgliederversammlung vorgestellt wurden. Eine wesentliche Aufgabe bestand darin, in der Nachfolge der altershalber ausscheidenden Irene Reichert eine neue Ge-



Pfeiffenberger geht



Reichert bleibt

schäftsführung für den DKV zu suchen. Nach Willen des Vorstandes sollte dies FGK-Geschäftsführer Günther Mertz werden. Gemeinsam mit dem designierten Geschäftsführer wurden zukunftsweisende Konzepte für den DKV entwickelt. Diese sahen unter anderem vor: Installation eines Technischen Referats bei der DKV-Geschäftsstelle, intensive PR-, Informations- und Öffentlichkeitsarbeit, um die Bedeutung der Käl-

tetechnik in der Öffentlichkeit stärker in das Bewusstsein zu rücken, Schaffung eines Internetportals für die Kältetechnik unter Federführung des DKV, deutlich ausgeweiteter Mitgliederservice, Maßnahmen für die Gewinnung neuer Mitglieder, Installation eines modernen, IT- und Web-basierten Vereinsmanagements. Dieses Konzept fand in den Reihen des DKV viel Sympathie. Als es jedoch bei der letzten Sitzung des erwei-

terten Vorstandes (Vorstand und Bezirksvereine) präsentiert wurde, zeigte sich, dass hinter dem Rücken des geschäftsführenden Vorstandes massiv intrigiert und Stimmung gemacht wurde. Auf eine für einen technisch-wissenschaftlichen Verein unwürdige Weise wurden mit unhaltbaren Argumenten Verfahrensfehler vorgeworfen, Tatsachen weggewischt und beleidigende persönliche Vorhaltungen gemacht. Auch der designierte Geschäftsführer Mertz war Ziel der Diffamierungskampagne, wobei man sich nicht scheute, in seinem Privatleben zu rühren und sogar die Hobbys auszuspionieren, um ihm ggf. daraus Vorhaltungen zu machen.

Nun darf man gespannt sein, wie es im DVK weitergeht. Laut Insiderinformationen dürfte Mitschuld an dem Dilemma haben, dass die derzeitige DKV-Geschäftsführerin Irene Reichert trotz ihrer 65 Lenze noch nicht in den Ruhestand gehen möchte.

› ISE ‹

Weber neuer Leiter

Nach 23 Jahren Forschung in den USA, zuletzt als Professor an der University of California in Berkeley, kommt Eicke Weber zurück nach Deutschland. Der 56-jährige Materialforscher übernahm am 1. Juli 2006 die Leitung des Freiburger Fraunhofer-Instituts für Solare Energiesysteme ISE. Er tritt die Nachfolge von Prof. Joachim Luther an, der das Solarinstitut seit 1993 geleitet hat und nun aus Altersgründen aus der Institutsleitung ausscheidet.



› Haro ‹

Merian-Reisemagazin für jeden Passat

Im Rahmen seiner Sommer-Verkaufsaktion schenkt Haro allen Kunden, die sich für den WC-Sitz Passat in der Meeresbrise-Edition entscheiden, ein Merian-Reisemagazin über „Neapel und die Amalfiküste“. Die Aktion geht noch bis zum 30. September 2006 und soll Lust auf Wind und Meer wecken.



unterstützt damit den langjährigen Exportleiter Dr. Jürgen Lange, der neben der Betreuung der internationalen Importeure für eine weitere Verstärkung des Amerika-Geschäftes sorgen soll.

› Jung Pumpen ‹

Breidenbach verstärkt Exportabteilung

Seit dem 1. Juni 2006 verstärkt Andreas Breidenbach (45) die Exportabteilung von Jung Pumpen. Von Steinhagen aus betreut der gelernte Industriekaufmann – der zuvor bei Kludi als Exportleiter tätig war – die Tochtergesellschaften in Frankreich, Polen, Österreich, Ungarn und der Slowakei. Parallel ist er für die Beobachtung der dortigen Märkte und den Aufbau neuer Tochtergesellschaften verantwortlich. Breidenbach

› Keramag ‹

Partneraktion für Verkaufsaktive

Die Raterger haben eine so genannte Partner-Aktion zur Markteinführung des Programms „Lineo by Antonio Citterio“ sowie der Produktergänzungen zu „Emani by Antonio Citterio“ und „500 by Antonio Citterio“ gestartet. Damit sollen Handwerksbetriebe mit Ausstellung und der Großhandel bei der Marktbearbeitung unterstützt werden. Schwerpunkt bildet dabei die Broschüre „Stilschablonen“, die Gestaltungsvorschläge für Ausstellungen

und private Bäder enthält. Setkarten und Flyer erleichtern die Kundenansprache. Darüber hinaus werden Werbekonzepte und Anzeigenvorlagen angeboten. Für Präsentationen in den Ausstellungen ist ein Dekorationspaket verfügbar. Die Aktion endet am 30. September. Danach werden die bis dahin erworbenen Punkteguthaben der Teilnehmer in Form von Give-away-Sets eingelöst. Weitere Infos gibt es unter www.keramag.com.

› Actaris ‹

9 % Umsatzplus

Ein Umsatzplus von mehr als 9 % auf über 43 Millionen Euro in 2005 im Vergleich zu 2004 vermeldet die Oldenburger Allmess GmbH, Mitglied der Actaris-Gruppe. Laut Claus-Peter Weide von der Allmess-Geschäftsführung hat das im Jahr 2000 im dreistufigen Vertrieb eingeführte Miet-Service-Konzept zu einer deutlichen Intensivierung des Eichaustauschgeschäftes geführt. Damit konnte die Position im dreistufigen Vertrieb ausgebaut und Absatz und Umsatz stabil gehalten werden.

› FLT ‹

Vorstand neu gewählt

Die Forschungsvereinigung für Luft- und Trocknungstechnik (FLT) hat im Rahmen ihrer 44. Mitgliederversammlung am 18. Mai 2006 in Schwäbisch Hall turnusmäßig ihren Vorstand neu gewählt. Einstimmig wiedergewählt wurden Dr. Gerd Schaal (LTG) als Vorsitzender, Bernd Huber (Trox) als stellv. Vorsitzender, Peter Fenkl (Ziehl-Abegg) und Dr. Frank Schiller (Howden Ventilatoren). Neu in den Vorstand berufen wurde Stephan Jakob, Geschäftsführer FIMA Maschinenbau.



FLT-Vorstand (v.l.): Geschäftsführer Dietmar Goericke, Stephan Jakob, Dr. Gerd Schaal, Dr. Frank Schiller und Peter Fenkl

› Hansa ‹

Produktion neu organisiert

Die Hansa-Gruppe richtet ihr Produktion neu aus. Die vier Standorte sollen sich auf ihre jeweilige Kernkompetenz konzentrieren. Die Optimierung bezeichnet der Vorstandsvorsitzende Wolfram Göhring als Schritt, um die Wettbewerbsfähigkeit der Hansa-Gruppe zu verbessern. Das Hansa-Werk im bayerischen Burglengenfeld wird zum Kompetenzzentrum mit Schwerpunkt Gießerei und Bearbeitung ausgebaut. Hansa Tschechien in Kralovice, eine Autostunde von Burglengenfeld entfernt, wird zum Kompetenzzentrum für die Großserien-Montage der Gruppe. Die Schweizer Tochter KWC in Unterkulm wird zum Kompetenzzentrum für Oberflächenbehandlung und -veredelung erweitert. Bei der Hansa-Tochter Rokal in Nettetel werden weiterhin Premium-Armaturen gefertigt und mit ServicePlus individuelle Kundenwünsche erfüllt. Außerdem bleibt in Nettetel der deutsche Vertriebsstandort der Region Mitte. Während in den Werken in Tschechien und in der Schweiz ca. 70 neue Jobs entstehen, sollen in Nettetel 135 der 173 Arbeitsplätze wegfallen.



› Wilo ‹

Fünf Jahre Produktgarantie

Für seine Nassläufer-Umwälzpumpen für Heizung und Trinkwasser hat Wilo die Produktgarantie auf fünf Jahre ausgedehnt. Das Unternehmen will damit in diesem Segment „einen neuen Maßstab bei der vertriebspartnerschaftlichen Problemlösung setzen“. Wirksam ist die Handwerker-Garantie rückwirkend auf Pumpen ab dem Herstelldatum Januar 2006.

Die Handwerker-Garantie ist ein Baustein der Wilo-Partnerschaftsphilosophie, die mit dem „5 Sterne“-Konzept auf die Stärkung der Vertriebspartner in allen Leistungsbereichen setzt. Tragende Kooperationsssäulen sind neben der verlängerten Garantie: eigener Werkskundendienst, Bekenntnis zum professionellen Vertriebsweg, Fachhandwerksunterstützung und Markenqualität in allen Produkt- und Servicebereichen. Dr. Thomas Schweisfurth, Vorstand Marketing und Vertrieb, hat die Vertriebspartner von SHK-Handwerk und -Großhandel eingeladen, die Vorteile des Mehrwert-Konzepts „konsequent zum eigenen Vorteil zu nutzen“. Wilo hat zudem mit dem Fach-



Aktions-Logo zur erweiterten Garantie bei Nassläufer-Umwälzpumpen für Heizung und Trinkwasser

verband SHK NRW eine Vereinbarung abgeschlossen, in der sich der Hersteller verpflichtet hat, mit seinem Werkskundendienst nicht in Wettbewerb zum örtlichen SHK-Fachhandwerk zu treten. Laut Wilo würden Endkundenanfragen zur Wartung und Mängelbeseitigung grundsätzlich an die Handwerksbetriebe weitergegeben.

Weitere Infos zur fünfjährigen Handwerker-Garantie gibt es per Telefon (02 31) 41 02-0 oder im Internet unter www.wilo.de.

> GEP <

Verkaufsmannschaft verstärkt

Seit dem 1. Juli wird die GEP Umwelttechnik, ein Tochterunternehmen der Dehoust GmbH, in Hamburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern, Berlin, Brandenburg und Sachsen-Anhalt durch neue Handelsvertretungen repräsentiert. Diese arbeiten schon seit vielen Jahren mit Dehoust zusammen.

Eine komplette Übersicht über die GEP Verkaufsmannschaft gibt es unter www.gep.info

> Vfdi <

Deutsches Inlandsgebot

Unternehmen der Heizungs- und Sanitärbranche sowie zahlreicher anderer Wirtschaftszweige können ihre Produkte ab sofort mit dem Label „Hergestellt nach den Vorgaben des Vereins zur Förderung des Deutschen Inlandsgebotes“ aufwerten. Die Voraussetzungen: Das jeweilige Produkt wird ausschließlich am Standort Deutschland gefertigt. Darüber hinaus müssen die zur Herstellung benötigten Bauteile oder Rohstoffe zu mindestens zwei Dritteln von deutschen Lieferanten stammen. Die Lizenz zur Nutzung des Labels kann ab sofort beim neu gegründeten Verein zur Förderung des Deutschen Inlandsgebotes e. V., Bremen, beantragt werden. Weitere Infos zum Antragsverfahren gibt es unter www.vfdi.de.



Firmen + Fakten

› Pelletsfeuerungen ‹

230 % Wachstum im ersten Quartal

Das Wachstum in der Pelletsbranche hält weiter an. In den ersten drei Monaten dieses Jahres registrierte das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) rund 8000 Anträge für Pelletsfeuerungen. Das entspricht einem Marktwachstum von 230 % gegenüber dem Vorjahr. Die Akteure der



Pelletsbranche treffen sich im Oktober 2006 in Stuttgart: zum 6. Industrieforum Pellets am 10. und 11. Oktober und zu Deutschlands größter Fachmesse für Pellets, der Pellets 2006, vom 11. bis 13. Oktober. Weitere Infos gibt es unter www.pelletsmesse.de und unter www.pelletsforum.de.

› Heizungstechnologie ‹

Entwickelt sich zum Renner in Russland

Die deutschen Hersteller von Heizungstechnik konnten in Russland innerhalb der letzten 12 Monate Zuwachsraten von bis zu 70 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnen. Die Heizungsindustrie wertet die positive Entwicklung als Indiz für einen Marktdurchbruch.

Diese positive Grundstimmung prägte auch die von der Düsseldorfer Messe veranstaltete und vom Bundesindustrieverband Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH) getragene Messe

SHK Moskau, die vom 22. bis 25. Mai 2006 stattfand. Besonderes Interesse fanden die russischen Investoren an technologischen Spitzenprodukten der deutschen Heizungsindustrie wie Gas- und Ölkessel, Brennwärmtauscher und Systemtechnik unter Einbeziehung aller Komponenten von Heizungsanlagen bis zu ca. 35 MW Leistung. Darüber hinaus interessierten sie sich für Technologie zur Nutzung erneuerbarer Energien.

› SFA ‹

Dankeschön-Aktion

Nach der tollen Fußballweltmeisterschaft bleibt es für alle Installateure spannend. Denn SFA Sanibroy hat ab dem 1. August 2006 eine Überraschung parat. Jeder, der dann einen Sanibroy, einen Sanibroy Pro, einen Sanipro XR oder einen Sanipack bei seinem Großhändler kauft, erhält eine Mini-Stereoanlage gratis oder einen Plattenspieler gegen 30 Euro. Die Aktion ist begrenzt bis zum 30. September. Weitere Infos dazu im Internet: www.sfa-sanibroy.de.



Jeder, der vom 1. August bis 30. September eine SFA-Kleinhebeanlage bestellt, wird mit Hi-Fi-Anlagen oder Plattenspielern belohnt

› Duravit ‹

Logistikzentrum erweitert

Viereinhalb Jahre nach Fertigstellung erweitert die Duralog Duravit Logistik GmbH das Logistikzentrum in Achern um 50 % und erreicht damit eine geschlossene Lagerfläche von insgesamt 13 500 m². Die Duralog mit ihrem Logistikzentrum ist als 100-prozentige Tochter von Duravit weltweit für die Abwicklung der Lieferungen zuständig und beschäftigt derzeit etwa 70 Mitarbeiter. Insgesamt wurden 1500 neue Palettenplätze für Wannengeschaffen.



Paletten von 1,60 bis 2,05 m Länge finden ihren Platz in den neuen Palettenplätzen

› Wärmepumpen ‹

Schwerpunkt auf der Renexpo

In 2005 gab es bei den Wärmepumpen in Deutschland einen Zuwachs von 44,17 %, berichtete Anfang des Jahres der Bundesverband Wärmepumpe e. V. (BWP). Sowohl im Neubau als auch im Altbau setzte sich diese Technik immer mehr durch. Gründe dafür wären nicht nur die steigenden Öl- und Gaspreise, sondern auch die Effizienzsteigerung, die die Entwickler bei den Wärmepumpen erreicht hätten. Grund genug für die Veranstalter, das Thema Wärmepumpe auf der diesjährigen Renexpo – internationale Fachmesse und Kongress für regenerative Energien – vom 28. September bis 1. Oktober in der Messe Augsburg zu einen Messeschwerpunkt zu machen.

› Hotmobil ‹

Neues Fuhrpark-Management

Weil immer mehr Firmen den Bereich der hauseigenen Ausstellungs-Anhänger outsourcen wollen, bietet Hotmobil Deutschland unter dem Begriff: „Full-Out-Service“ eine neue Dienstleistung an. Dabei übernimmt das Unternehmen die Organisation, Verwaltung, Logistik und den Unterhalt der mobilen Exponate. Nach gemeinsamer Situationsanalyse und Auswertung mit dem Kunden werden individuelle Lösungsvorschläge unterbreitet. Weitere Infos gibt es von Hotmobil Telefon (0 77 31) 9 77-6 61 und unter www.hotmobil.de.

› Statistik ‹

Erneuerbare Energien in Zahlen

Anhand aktueller Daten zeigt das Bundesumweltministerium die wachsende Bedeutung der erneuerbaren Energien für Energiemärkte und Wirtschaft. Danach ist ihr Anteil am gesamten Stromverbrauch in Deutschland im Jahr 2005 auf 10,2 % angewachsen, gegenüber 9,5 % im Vorjahr. Unternehmen setzten mit regenerativen Energien im letzten Jahr rund 16,4 Milliarden Euro um, die Branche sichert derzeit auch etwa 170 000 Arbeitsplätze – Tendenz steigend.

Durch den konsequenten Ausbau regenerativer Energien konnten im Jahr 2005 in Deutschland rund 84 Millionen Tonnen CO₂ eingespart werden, etwa 9 Millionen Tonnen mehr als im Jahr zuvor. Bezogen auf den Primärenergieverbrauch in Deutschland ist damit der Anteil erneuerbarer Energien im vergangenen Jahr auf 4,6 % gestiegen (2004: 4 %).

Aus Wind, Wasser, Biomasse, Photovoltaik und Geothermie wurden rund 62,4 Milliarden kWh Strom erzeugt. Den größten Beitrag hierzu leistete auch 2005 die Windeenergie mit 26,5 Milliarden kWh, gefolgt von Wasserkraft (21,5 Milliarden kWh) und Biomasse (13,4 Milliarden kWh).

Die deutsche Solarstromproduktion verdoppelte sich auf letzten Jahr auf rund 1 Milliarde kWh.

Die Broschüre „Erneuerbare Energien in Zahlen – nationale und internationale Entwicklung“ ist im Internet unter www.erneuerbare-energien.de als pdf-Datei abrufbar.