

> GEA <

Engelke löst Dr. Fremerey ab

Jochen Engelke (40) übernahm zum 1. August 2006 die Verantwortung für die Werke der GEA Lufttechnik. Er trat die Nachfolge von Dr. Felix Fremerey (45) an, der die GEA-Gruppe am 31. Juli verließ, um sich neuen Aufgaben zuzuwenden. Als Mitglied des Managements koordiniert Engelke nun die Aktivitäten aller sieben europäischen Produktionsstätten, in denen zentrale und dezentrale Komponenten für die Klima- und Lüftungstechnik entstehen. Zudem verantwortet er die Umorganisation der Werke bei der Einführung neuer Technologien und Produkte, wie die Umstellung der Werke in Wurzen bei Leipzig und Gaspoltshofen in Österreich auf die neue Produktfamilie Cair.



> FLiB <

Vorstand im Amt bestätigt

Die Mitgliederversammlung des Fachverbands Luftdichtigkeit im Bauwesen e.V. (FLiB) hat am 22. Juni 2006 in Kassel den gesamten Vorstand unter Vorsitz von Prof. Dr. Gerd Hauser für weitere zwei Jahre im Amt bestätigt. Seine Stell-

vertreterin an der Verbandsspitze bleibt Sigrid Dorschky. Neu in das um einen Beisitzer vergrößerte Gremium gewählt wurde Wilfried Walther, der dem Vorstand bereits von 2002 bis 2004 angehört hatte.



Neuer FLiB-Vorstand (v. l.): Wilfried Walther, Klaus Günther, Sigrid Dorschky, Ehrenfried Heinz, Dr. Markus Renn und Prof. Gerd Hauser

> RLT <

Kaup ist neues Vorstandsmitglied

Im Rahmen seiner Mitgliederversammlung am 11. Juli 2006 in Würzburg wählte der Herstellerverband Raumlufotechnische Geräte seinen neuen Vorstand. Nachdem sich Udo Ranner nach Beendigung seiner zweijährigen Amtszeit

als Vorstandsmitglied nicht mehr zur Wiederwahl stellte, wurde Dr. Christoph Kaup neu gewählt. Robert L. Baumeister, Vorstandsvorsitzender und Siegfried Vogl-Wolf, stellvertretender Vorsitzender, wurden in ihrem Amt bestätigt.



Neuer RLT-Vorstand (v. l.): Siegfried Vogl-Wolf, Robert L. Baumeister und Dr. Christoph Kaup

> Bosch <

Bobe jetzt Vertriebsleiter

Sven Bobe (39) übernahm im Bosch-Geschäftsbereich Power Tools vom 1. Juli 2006 an die Leitung des Vertriebs Fachhandel in Deutschland, Schweiz und Österreich. Der bisherige Leiter, Axel Niedermann, ist nach nahezu 30 Jahren bei Bosch in den Ruhestand getreten.



> Conergy <

Österreichische Systemanbieter übernommen

Die börsennotierte Conergy AG stärkt durch zwei mehrheitliche Übernahmen ihr Solarthermiegeschäft und steigt nach eigenen Angaben mit einem Kollektorabsatz von über 150.000 m² in 2006 zu den führenden Herstellern im weltweiten Wachstumsmarkt für Solarwärme auf. Mit der Riposol Handels GmbH wächst Conergy auch zu einem führenden solaren Systemanbie-

ter in Österreich und baut das Vertriebsnetz in Italien und Frankreich aus. Darüber hinaus erweitert die ebenfalls in Österreich ansässige Suntec Produktions GmbH die solarthermischen Produktlinien der Conergy um die Fertigung von Finnenabsorbern. Die übernommenen Unternehmen realisierten in 2005 mit rund 30 Mitarbeitern einen Umsatz von über 10 Millionen Euro.

Ecopower <

Vertriebs- und Serviceteam verstärkt

Die PowerPlus Technologies GmbH verstärkt ihr Vertriebs- und Serviceteam mit Sven Porompka (43) als Exportleiter und Jörg Kohlhage (39) als Serviceleiter. Nach Angaben des Herstellers des Ecopower Mini-BHKWs verfügen beide Führungskräfte als Mitarbeiter von Vaillant über langjährige Erfahrung auf dem Gebiet der Haustechnik und werden in Doppelfunktionen für beide Unternehmen tätig sein. So hat Porompka Anfang des Jahres bei dem Remscheider Heiztechnik-Hersteller die Position des Vertriebsleiters Geschäftsfeld regenerative Energien übernommen, wäh-

rend Kohlhage bereits seit fünf Jahren die Entwicklung und Feldtestabwicklung von Brennstoffzellen betreut.

Porompka ist als Exportleiter für das nicht deutschsprachige europäische Ausland verantwortlich und wird das Mini-BHKW vornehmlich in Süd- und Osteuropa vermarkten. Der Aufgabenbereich des neuen Serviceleiters Kohlhage liegt vornehmlich in der Neuorganisation der Serviceabwicklung.



Neue Service- und Exportleiter (v. l.): Sven Porompka und Jörg Kohlhage

> Wilo <

Akquise in England

Die Wilo AG hat durch die Übernahme der Circulating Pumps Ltd. ihr Markenportfolio in Europa ausgebaut. Das englische Unternehmen erwirtschaftet mit 150 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von umgerechnet rund 18 Millionen Euro. Produziert werden Nassläufer-Heizungsumwälzpumpen sowie Produkte zur Hauswasserversorgung. Über die Hälfte der Erzeugnisse wird vor allem an westeuropäische Abnehmer exportiert.



Der englische Pumpenhersteller Circulating Pumps Ltd. produziert Heizungsumwälzpumpen sowie Produkte zur Hauswasserversorgung

› Hansgrohe ‹

5 % Umsatzplus im Inland

Der Vorstand der Hansgrohe AG zog anlässlich der diesjährigen Jahrespressekonferenz eine positive Bilanz des abgelaufenen Geschäftsjahres. Mit einem Umsatzplus von 11 % setzte der international tätige Bad- und Sanitärspezialist auch 2005 seinen Wachstumskurs fort. Insgesamt stieg der Nettoumsatz der Hansgrohe-Gruppe im Vergleich zum Vorjahr um 48,1 Millionen Euro auf 476,2 Millionen Euro (2004: 428,1 Millionen Euro). „Besonders freut uns“, resümierten Vorstandschef Klaus Grohe und Finanzchef Siegfried Gänßlen, „dass es uns erneut gelungen ist, nicht allein im Auslandsgeschäft, sondern gegen den Branchentrend auch im deutschen Markt deutlich zuzulegen“.

Der Badspezialist erwirtschaftete 2005 in Deutschland einen Umsatz von 115 Millionen Euro, ein Plus von 5 % gegenüber dem Vorjahr. Deutschland bleibe damit der wichtigste Einzelmarkt im Verbund der Hansgrohe Gruppe. Das Gros des Umsatzwachstums entfiel erneut auf das Auslandsgeschäft. Bei einer leicht erhöhten Exportquote von knapp 76 % belief sich die Zuwachsrate auf 13 %. Wachstumslokomotiven waren vor allem Skandinavien, der Mittlere Osten, Osteuropa und die USA. Weltweit arbeiten derzeit rund



Vorstand der Hansgrohe AG (v. l.): Richard Grohe, Otto Schinle, (Hans Grohe sen.), Klaus Grohe, Dr. Nicholas Matten, Karl-Heinz Hammann und Siegfried Gänßlen

2900 Menschen für die Hansgrohe-Gruppe, bis zum Jahresende soll die Zahl auf 3000 steigen. Darüber hinaus prognosti-

ziert der Schwarzwälder Badausstatter für dieses Jahr erstmals einen Umsatz von über 500 Millionen Euro.

› Armacell ‹

Marktwert wird ermittelt

Armacell haben sechs Jahre nach dem Management Buy-out aus dem Armstrong-Konzern beschlossen, eine Bewertung der strategischen Geschäftsoptionen vorzunehmen. Das könne zu Änderungen in der Eigentümerstruktur in Form eines Joint Ventures, eines Börsengangs oder einer anderen Konstellation führen. Es sollen Alternativen ermittelt werden, die eine noch schnellere und effektivere Umsetzung von Strategien ermöglichen, um neue Potenziale noch effizienter zu erschließen. Damit soll das Unternehmen neu positioniert werden, um das Umsatzwachstum zu beschleunigen. Sollte sich in diesem Analyseprozess erweisen, dass eine Neuausrichtung des Unternehmens effektiveres Wachstum ermöglicht, besteht nach Unternehmensangaben die Möglichkeit, dass sich die Investoren Gilde und CVC Capital Partners zurückziehen.

› Schulte ‹

Bundesweit nur noch fünf Logistikzentren

Die Schulte GmbH aus Essen, hat im Rahmen mehrerer Infrastrukturprojekte fünf neue Logistik-Center errichtet. Die früher auf 38 Orte verteilten Auslieferungslager wurden in Herne, Kerpen, Mainz, Braunschweig und Aichach als neue Logistik-Center zusammengefasst. Die zentrale Vorhaltung

einer umfassenden Produktpalette mit etwa 14.000 Artikeln erlaube eine schnellere und flexiblere Belieferung der Handwerksbetriebe und garantiere eine zügige Nachlieferung der Lagerware für 130 Abholmärkte, erklärte der Fachgroßhändler in einer Pressemitteilung.

› Initiative Kupfer ‹

Bewerbungsphase für Meister-Stipendien verlängert

Die Aktion der Initiative Kupfer die karrierebewusste SHK-Profis mit einem Meisterstipendium in Höhe von 2500 Euro für die Ausbildung zum Meister für Sanitär-Heizungs- und Klimatechnik belohnt, wird bis zum 31. August 2006 verlängert. Unterstützt wird die Aktion durch den Zentralverband Sanitär Heizung Klima. Interessenten können sich auf der Internetseite www.kupfer.de informieren und für die erste Bewerbungsphase anmelden. Diese wird in Form eines Online-Qualifikationswettbewerbs durchgeführt. Aus diesen Kandidaten wählt die Initiative Kupfer dann anhand von eingereichten Bewerbungsunterlagen fünf Stipendiaten aus, die jeweils mit 2500 Euro gefördert werden.



Die Initiative Kupfer vergibt Stipendien für die Ausbildung zum Meister

› Purmo ‹

Verkaufshilfe Heizkörper-Modernisierung

Das Heizungssanierungspotenzial in deutschen Haushalten ist enorm. Während allerdings das Bewusstsein für einen Heizkesseltausch unter den Bauherren wächst, werden die ebenso alten Heizkörper meist vergessen. Mit einem Paket aus Werbe- und Verkaufsunterlagen will Heizkörperproduzent Purmo Dia-Norm den Fachhandwerksbetrieben helfen, dieses Modernisierungspotenzial stärker zu erschließen. Dabei setzt das Unternehmen einerseits auf Aufklärung und andererseits auf den finanziellen Anreiz, den die staatlichen Förderungen bieten. Auf Postern, Aufstellern und in Flyern wird über aktuelle Steuervorteile und Förderprogramme der KfW informiert. Auch auf persönliche Vorteile wie Wohnwertsteigerung und langfristiges Ener-

gie- und Kosten sparen werden die Modernisierer hingewiesen.

Mit dem Verkaufshilfe-Paket, das es für die Marken Purmo und Dia-Norm gibt, kann sich der Installateur nicht nur als Berater seiner Kunden profilieren, sondern auch Neukunden gewinnen. Interessierte Fachhandwerker können die Unterlagen bei ihrem Fachgroßhändler anfordern.



Werbe- und Verkaufshilfen zur Heizkörper-Modernisierung für Heizungsfachleute

Firmen + Fakten

> Ökofen <

Umweltpreis für Pellets-Brennwerttechnik

Am 10. Juli 2006 wurde die Firma Ökofen Pelletsheizung mit dem Ernst-Pelz-Preis 2005 ausgezeichnet. Der bayerische Staatsminister für Landwirtschaft und Forsten Josef Miller übergab den mit 10 000 Euro dotierten Umweltpreis an den österreichischen Firmengründer und Geschäftsführer von Ökofen, Herbert Ortner. Stifter und Jury zeichneten mit der Preisvergabe „die überragenden Leistungen bei der Entwicklung und Markteinführung des ersten Pellets-Brennwertkessels“ aus. Nach den Worten des Landwirtschaftsministers schafft der Preis-



Übergabe des Ernst-Pelz-Preises 2005 (v. l.): Staatsminister Josef Miller, Ökofen-Geschäftsführer Herbert Ortner und der Preisstifter Peter Pelz

träger „ein wirtschaftlich nutzbares Potenzial und bringt die nachwachsenden Rohstoffe damit insgesamt ein deutliches Stück voran“.

> Pelletsmarkt <

26 000 Neuinstallationen erwartet

Der deutsche Pelletsmarkt setzt sein Wachstum fort: „Die Zahl der Neuinstallationen in Deutschland stieg von 2200 im Jahr 2000 auf 17 000 Pelletsheizungen im Jahr 2005. Damit hatten Pelletsheizungen im vergangenen Jahr einen Marktanteil von rund 3,7 % bei den Neuinstallationen im Heizungsmarkt. Für das Jahr 2006 erwarten wir sogar 26 000 neu installierte Pelletsanlagen – mehr als je zuvor“, schätzt Horst Dufner, Projektleiter der Fachmesse Pellets 2006. Die Branche reagiert auf diese Entwicklung mit einem Ausbau der Produktionskapazitäten. Treffpunkte für Experten des Pelletsmarktes sind das 6. Industrieforum Pellets am 10. und 11. Oktober in Stuttgart und Deutschlands größte Fachmesse für Pellets, die Pellets 2006, vom 11. bis 13. Oktober 2006 in Stuttgart. Der Gesamtbestand an Pelletsanlagen (wassergeführte Öfen und Kessel) lag im Jahr 2005 bei 44 000. In den Bereichen Heizkessel, Öfen und Brennstoff erwirt-

schaffte die Pelletsbranche im vergangenen Jahr einen Gesamtumsatz von rund 350 Millionen Euro, hiervon betrug der Brennstoffumsatz 40 Millionen Euro. Die Wachstumsprognose für das Jahr 2006 wird durch Faktoren wie beispielsweise die weitere Entwicklung des Ölpreises und die Veränderungen der Förderkonditionen für Pelletsfeuerungen durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) beeinflusst. Der Gesamtumsatz der Pelletsbranche stiege bei Erreichen der prognostizierten 26 000 Neuinstallationen auf rund 550 Millionen Euro.



› Solarstrom ‹

Erstmals preiswerter als Atom-, Gas- und Kohlestrom

Wie der Bundesverband Solarwirtschaft (BSW) mitteilt, ist Solarstrom heute tagsüber erstmals preiswerter als der Bezug konventionellen Kraftwerksstroms an der Leipziger Strombörse. Kühlwasserprobleme einiger Atom- und Kohlekraftwerke sowie der gestiegene Strombedarf aufgrund des verstärkten Einsatzes von Klimaanlageanlagen haben zu einer Verknappung beim Stromhandel geführt und insbesondere die Preise für Spitzenlaststrom zeitweise regelrecht explodieren lassen.

Mit einem Handelspreis von 54 Cent je Kilowattstunde liegt der Tagespreis für Spitzenlaststrom an der Leipziger Strombörse zur Zeit erstmals über dem Erzeugungspreis von Solarstrom. Dieser wird im Rahmen des Erneuerbaren-Energien-Gesetzes (EEG) mit 40,6–51,8 Cent je Kilowattstunde vergütet. Der BSW geht davon aus, dass sich die Preisschere zwischen konventionell erzeugtem Strom und Solarstrom für den Verbraucher bereits im nächsten Jahrzehnt schließen wird.

› SFA ‹

TV-Werbeaktion

Mit einer von Mitte August bis zum 23. September stattfindenden Fernseh-Werbekampagne wendet sich SFA Sanibroy an Endverbraucher, um diese mit dem Thema Kleinhebeanlagen vertraut zu machen. Dabei sollen insgesamt 200 Spots in 38 Tagen bewusst den kompetenten Installateur zeigen, der als Fachmann einzig und allein geeignet und berechtigt ist, eine SFA-Hebeanlage fachmännisch einzubauen. Die 25-Sekunden-Spots werden in SAT 1, RTL, Vox, Kabel 1, RTL2 und DSF ausgestrahlt. Der Kleinhebeanlagen-Hersteller verspricht sich von dieser Aktion rund 128 Millionen Kundenkontakte und eine rege Nachfrage, die direkt dem Installateur zugute kommen soll. Gekoppelt hat SFA diese TV-Aktion mit einem Gewinnspiel für Installateure. Weitere Infos gibt es unter www.sfa-sanibroy.de.

› IKK ‹

Ab 2008 alle zwei Jahre in Stuttgart

Die IKK – Internationale Fachmesse Kälte, Klima, Lüftung – wechselt ab 2008 in die Neue Messe Stuttgart. Dies ist das Ergebnis eines Wettbewerbes, zu dem der Veranstalter, die IKK Messe- Wirtschafts- und Informationsdienste, mehrere deutsche Messgesellschaften im Mai 2006 eingeladen hatte. Ideeller Träger der Messe am neuen Standort Stuttgart ist der Verband Deutscher Kälte-Klima-Fachbetriebe. Alle zwei Jahre findet die IKK ab 2008 in Stuttgart ihre neue Heimat. Damit wird dem Wunsch der Industrie und des Fachgroßhandels nach einem zweijährigen Turnus der Messe Rechnung getragen. Neben der IKK in Stuttgart arbeitet der VDKF in den ungeraden Jahren mit der Messe Frankfurt zusammen. Im Verbund mit der ISH/Aircontec bietet die „IKK Building“ bereits zur ISH 2007 ein Forum mit Sonderfläche und eigenem Profil.

› Judo ‹

Teddies auf Reisen

Anlässlich der Fußball-Weltmeisterschaft in Deutschland veranstaltete der Judo-Vertrieb eine Gewinnaktion für das SHK-Handwerk. Als Prämien gab es drei Teddybären aus einer limitierten Fan-Edition zu gewinnen. Die etwa 150 cm großen Teddies sind handgefertigte Einzelanfertigungen in Fanoptik: Schwarz-rot-gold der Schal, die Mütze, das Armband, das Fähnchen. Einen dieser Fan-Bären haben Firma Dirsch in Herzogenaurach und Firma Walter in Mengen gewonnen.



Die Judo-Teddyfamilie im Cabrio auf dem Weg zu den Gewinnern

Firmen + Fakten

› Kunststoffrohrverband ‹

Kunststoffrohrtage

Vom 25. bis 26. Oktober 2006 führen der Kunststoffrohrverband (KRV), Rohrleitungsbauverband (RBV) und das Süddeutsche Kunststoff-Zentrum (SKZ) auf der Festung Marienberg in Würzburg die Kunststoffrohrtage durch. Neben zwei Plenarvorträgen bietet die Veranstaltung zwei Workshops mit insgesamt 15 Vorträgen an. Der Workshop Haustechnik befasst sich mit den Anwendungsbereichen Trinkwasserinstallation, Gas und Heizung. Im zweiten Workshop werden Themen der erdverlegten Ver- und Entsorgung zusammengefasst. Zum Ausklang der Tagung gibt es dann noch zwei Strategie-Themen: Zum einen verlangen veränderte Rahmenbedingungen neue Strategien von der Rohrbranche; zum anderen wird die Sanierungsstrategie und ihre praktische Anwendung besprochen. Eine begleitende Fachausstellung rundet das Rahmenprogramm ab und bietet Gelegenheit zum Dialog mit Herstellern. Infos, Programm und Anmeldeformulare sind erhältlich beim SKZ, Telefon (09 31) 41 04-1 64, Telefax (09 31) 41 04-2 27.

› HWK Ulm ‹

Lehrgang für Kundendiensttechniker

Das BTZ-Ulm veranstaltet in Zusammenarbeit mit der SHK-Innung Ulm/Alb-Donau in der Zeit vom 8. September bis 16. Dezember 2006 den fünfzehnten SHK-Kundendiensttechniker-Lehrgang. Im Verlauf der 240 Unterrichtseinheiten am Wochenende (Freitag und Samstag) werden die Teilnehmer in den Bereichen Brennstofflagerung / Brennstoffversorgung, Feuerungstechnik Öl- und Gas, Regelungstechnik, Brennwerttechnik, Wasserver- und Entsorgung, Solarthermie und Elektrotechnik ausgebildet und geprüft. Ebenfalls einen Schwerpunkt stellt der Bereich Kommunikation und Marketing dar, in dem die Lehrgangsteilnehmer Grundlagen der Kostenrechnung und der Kundenaquise vermittelt bekommen. Weitere Infos und Anmeldung bei Katharina Heidt, Telefon (07 31) 93 71-1 08 oder E-Mail: k.heidt@hk-ulm.de.

› Viega ‹

Trinkwassergüte-Seminare

Trinkwasser muss „frei von Krankheitserregern, genusstauglich und rein“ sein. Wie diese in der Trinkwasserverordnung verankerte Forderung in der Praxis erfüllt werden kann, ist das zentrale Thema der neuen Schulungsreihen, die Viega in Zusammenarbeit mit dem ZVSHK für dessen Mitglieder sowie gemeinsam mit dem VDI für alle anderen Zielgruppen anbietet.

In den Seminaren werden die Teilnehmer gemäß den ZVSHK-Vorgaben zur „qualifizierten Hygienefachkraft“ bzw. der VDI-Richtlinie 6023/1 (Juli 2006) Kategorie A über die wesentlichen Grundsätze zur Einhaltung von Gesundheit und Hygiene bei der Planung, Ausführung, Instandhaltung und dem Betrieb von Trinkwasserinstallationen geschult. Die Teilnahme an den ab September in den Viega-Seminarcentren Attendorn und Großheringen durchgeführten Schulungsmaßnahmen wird mit einem Zertifikat als Bestätigung für diese Zusatzqualifikation dokumentiert. Weitere Infos gibt es unter www.viega.de.

› Rauchmelder ‹

Investition kann Leben retten

Jährlich kommen etwa 600 Menschen bei Wohnungsbränden ums Leben. Mindestens die Hälfte von ihnen hätte sich bei einer Warnung durch einen Rauchmelder noch rechtzeitig aus der brennenden Wohnung retten können. Das zeigen Vergleichsdaten aus anderen europäischen Staaten: In

Großbritannien und Schweden ist Medienberichten zufolge die Anzahl der Brandopfer nach Einführung einer Rauchmelderpflicht um 40 bis 50 % gesunken. Der Nutzen von Rauchmeldern ist also unumstritten. Doch nur jeder zehnte Haushalt in Deutschland verfügt über diesen Lebensretter.

› Symposium ‹

Kupfer und Zink in der Umwelt

In Abstimmung mit der DWA, Deutsche Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall, veranstaltet die Initiative Pro Metaldach Kupfer und Zink in der Wirtschaftsvereinigung Metalle am 21. November 2006 in München ein Internationales Symposium zu den Wirkungen der Baumetalle Kupfer und Zink in der Umwelt. Durch natürliche Bewitterungsprozesse gelangen diese Elemente in die Umwelt. In dem Symposium sollen neue Erkenntnisse der wissenschaftlichen Forschung rund um die Einträge der Baumetalle Kupfer und Zink sowie ihr Verbleib und Verhalten in der Umwelt vorgestellt und diskutiert werden. Darüber hinaus wird die derzeitige Praxis des Umgangs mit diesen Baumetallen, speziell im Hinblick auf die existierenden Verordnungen und Regelwerke zur Niederschlagswasserversickerung beleuchtet. Weitere Infos unter www.umweltforum-kupfer-zink.de.

› Grohe ‹

Seminare 2006

Auch in der zweiten Jahreshälfte lädt Grohe wieder zu abwechslungsreichen und verkaufsfördernden Seminaren für die Sanitärbranche ein. Das Seminarangebot umfasst Themen wie Wassertechnologie, Innovatives Bad für die „Generation 50+“ bis hin zur Gestaltung von Kleinbädern oder Verkaufstechniken für Frauen. Weitere Infos gibt es von Grohe, Telefon (0 78 21) 9 07-1 48 oder per E-Mail an: seminarservice@grohe.de

› Swegon ‹

Klima-Seminare

Die Swegon Air Academy, europaweites Forum für Klima-Kompetenz, veranstaltet im November 2006 in Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart und Leipzig insgesamt vier Seminare. Die Themen sind vielseitig. In Vorträgen wird beispielsweise die Thematik „Neue Normen stellen höhere Anforderungen an Planung und Betrieb von RLT-Anlagen im Hinblick auf Behaglichkeit, Luftqualität und Hygiene beleuchtet. Weitere Schwerpunkte sollen die Normen VDI 6022, ISO 7730 sowie die neue EU-Richtlinie DIN EN 13779 sein. Außerdem wird über Möglichkeiten und Grenzen von Kühlbalken in der Komfort-Klimatechnik sowie über dezentrale Zentrallüftungsanlagen referiert. Weitere Infos gibt es von Gönnar Petersen, E-Mail: goenna.petersen@swegon.se.