

## > Uponor <

### Vertriebsleiter in Geschäftsleitung berufen

Die bisherigen Vertriebsleiter für Deutschland Nord bzw. Süd, Georg Goldbach und Volker Zembold, wurden zum 1. September 2006 in die Geschäftsleitung von Uponor Zentraleuropa berufen, um als Vice Presidents zusätzliche Verantwortung zu übernehmen. Gleichzeitig verließ Heiko Folgmann, bislang Vice President Sales & Marketing, die Zentraleuropa Organisation. Er übernimmt die Verantwortung für die sich rasch entwickelnden Märkte von Uponor Europe-WES, zu denen u. a. Russland, das Baltikum, Ungarn und Griechenland sowie der Bereich Uponor International Sales gehören. Somit liegt die Vertriebsleitung im Bereich System Sales in Deutschland nunmehr komplett in den Händen von Georg Goldbach. Der Vertrieb der Rohrleitungssysteme für die Erdverle-



**Verstärken die Geschäftsleitung von Uponor Zentraleuropa als neue Vice Presidents (v. l.): Georg Goldbach und Volker Zembold**

gung wird weiterhin von Manfred Fiedler verantwortet. Volker Zembold ist als Vice President Marketing für den Bereich Marketing und das Produkt-Management zuständig. Zusätzlich übernimmt er die Vertriebsleitung für die Benelux-Staaten, Österreich und die Schweiz.

## > Hansa <

### Positive Umsatzentwicklung

Der Vorstandsvorsitzende der Hansa Metallwerke AG, Wolfram Göhring, teilte in einem Pressegespräch mit, dass drastisch gestiegene Preise für Kupfer und Zink die Kostensituation für Hersteller von Sanitärarmaturen verschärft haben. Die Preise hätten sich seit Anfang 2005 mehr als verdoppelt. Daneben leide Hansa unter dem anhaltenden Umsatzrückgang im Inlandsgeschäft. Um die Abhängigkeit vom Inlandsmarkt zu reduzieren, soll der Exportanteil am Gesamtumsatz von derzeit knapp 40 % in den nächsten drei Jahren auf 50 % steigen. Für das zweite Standbein im Unternehmen, den defizitären Automobilbereich, werde eine strategische Lösung gesucht. Auch dieser Bereich müsse schwarze Zahlen schreiben. Mit der Ausgliederung in die Hansa Automotive GmbH zum Jahresanfang 2006 seien die Voraussetzungen hierfür geschaffen worden. Einen Verkauf schließt Göhring nicht aus. Zurzeit arbeiten in Stuttgart noch rund 140 Mitarbeiter in diesem Bereich. Nachdem sich der Umsatz bis Ende August 2006 in der AG positiv entwickelte, erwartet

Göhring bis Ende des Jahres einen zweistelligen Umsatzzuwachs. Dieses Ziel wurde im vergangenen Jahr verfehlt. Denn der Konzernumsatz sank in 2005 um 9,4 % auf 230,6 Millionen Euro. Nur durch die Erträge der KWC AG, die ihren Umsatz um knapp 6 % auf 65,6 Millionen Euro steigerte, sei im vergangenen Jahr überhaupt ein positiver Jahresüberschuss erzielt worden, räumte Göhring ein. Auch das Konzernergebnis brach 2005 um 78 % auf 3,8 Millionen Euro ein. In der Hansa Metallwerke AG konnte ein Jahresüberschuss von 6,5 Millionen Euro erzielt werden (-40 %). Trotz des Gewinneinbruchs sollen davon 3,3 Millionen Euro an die Aktionäre als Dividende ausgeschüttet werden, die restlichen 3,2 Millionen Euro sollen als Gewinnvortrag im Unternehmen verbleiben. In den vergangenen zwei Jahren hat das Unternehmen auf Grund der schlechten Ertragslage keine Dividende bezahlt.



## > Doyma <

### Expansion nach Österreich

Seit dem 1. August 2006 ist Doyma mit einer eigenständigen Gesellschaft in Österreich vertreten. Die Geschäftsleitung liegt in den Händen von Eckhard Wersel und Rene Hartwig. Beide sind seit Jahren in leitender Position für Doyma in Deutschland aktiv. Unterstützt werden sie von Susanne Edelbacher und Wolfgang Prentner im Innendienst und Roland Weirer im Außendienst. Zwei weitere Mitarbeiter für den Außendienst werden zur Zeit zur Verstärkung des Teams gesucht.



**Das Doyma Team Austria (v. l.): Roland Weirer, Wolfgang Prentner, Susanne Edelbacher und Geschäftsführer Eckhard Wersel**

## > Sharp <

### Hohe Ziele

Das Technologieunternehmen Sharp rechnet in diesem Jahr weltweit mit einer Nachfrage nach Solarzellen von 1250 Megawatt, allein 660 davon in Europa. Grund für den hohen europäischen Bedarf sind nach Firmenangaben die stark wachsenden Märkte in Spanien, Italien und Griechenland. Trotz des anhaltenden Siliziummangels geht Sharps Europapappräsident Hans Kleis von einem globalen Marktwachstum von 25 % aus und will seinen Umsatz im laufenden Geschäftsjahr 2006/2007 um 33,3 % auf 1,44 Milliarden Euro steigern.

## › Nachahmungswert ‹

### Kredite für Handwerker-Rechnung

Mit einem Sonderkreditprogramm, das es in solch einer Form bisher noch nicht gab, sollen Hausbesitzer in Mecklenburg-Vorpommern ermutigt werden, Modernisierungen in Angriff zu nehmen. Zu dieser nachahmungswerten Aktion haben sich die Kreishandwerkerschaften Bad Doberan-Rostock, Güstrow und die Ostseesparkasse zusammengeschlossen. In einem Gesamtrahmen von fünf Millionen Euro gewähren sie für Modernisierungen Kredite zwischen 10000 und 25000 Euro zu einem Zinssatz von 4,44 %. Einzige Bedingung: Die Arbeiten müssen von Handwerkern ausgeführt werden, deren Betriebe einer Innung angehören. Rund 1000 Innungsfachbetriebe der beiden Kreishandwerkerschaften garantieren Qualität, versichern die Initiatoren, und die Handwerker könnten sich auf einen finanziell abgesicherten Auftrag verlassen.

## › IWO ‹

### Afriso ist neues Fördermitglied

Seit April 2006 ist Afriso neues Fördermitglied beim Institut für wirtschaftliche Ölheizung (IWO). Mit dem Beitritt wolle man das IWO unterstützen, die Position des Systems Ölheizung im Raumwärmemarkt zu sichern und Strategien für die Zukunft zu entwickeln. Gemeinsame Ziele seien außerdem: Mit Energien sparsamer umzugehen, den Schadstoffausstoß zu verringern und Fachleute sowie Endverbraucher fachlich und sachlich zu informieren.

## > Mall <

### Expansion im Münsterland

Die Mall GmbH eröffnet im Münsterland einen fünften deutschen Produktionsstandort. Dazu hat das Unternehmen das rund 4 ha große Gelände von Berding Beton, Notuln, Landkreis Coesfeld, gepachtet. Von dort aus sollen Marktpotenziale in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen sowie in den Niederlanden und Belgien besser als bisher ausgeschöpft werden. In den Ausbau des neuen Werks wird Mall rund 1,5 Millionen Euro investieren. Bisher wurden mit dem Standardprogramm in Nordwestdeutschland wegen zu hoher Transportkosten nur Umsätze von knapp 1,5 Millionen



**Verkaufsleiter Roland Stud und Markus Grimm, Sprecher der Geschäftsführung (v. l.): „Neues Werk soll Marktpotenziale in Nordwestdeutschland besser ausschöpfen“**

Euro getätigt. Das neue Umsatzziel liegt bei 5 Millionen Euro in drei bis vier Jahren. Die Führung der Niederlassung wird der regionale Verkaufsleiter Roland Stud (38) übernehmen.

## > Mepa <

### Bundesweite Veranstaltungsreihe

Unter dem Motto „Forum der Innovationen“ führt Mepa eine bundesweite Eventserie zu den Produktbereichen elektronische Spülsysteme und Vorwandinstallationssysteme durch. Im Mittelpunkt steht dabei die Präsentation des UP-Spülkastens „Sanicontrol R 11“ mit neuer Ablauf-Technik. Die Auftaktveranstaltung fand am 17. Juli im Bremer Weserstadion statt. Das nächste Forum ist für den 28. September 2006 im Signal Iduna Park (Westfalenstadion) Dortmund geplant. Weitere Infos unter [www.mepa.de](http://www.mepa.de).

## > BDH <

### Kritik an Förderpolitik

Der Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH) setzt auf einen stark wachsenden Anteil der erneuerbaren Energien im deutschen Wärmemarkt. Kernvoraussetzungen für die erfolgreiche Durchsetzung seien allerdings verlässliche Rahmenbedingungen. Als probate Mittel betrachtet der BDH direkte Steuerabschreibungen oder Direktzuschüsse als reine Anschlagfinanzierungen. Ein Stopp-and-go-Effekt, wie jetzt wieder aufgetreten durch den Förderstopp im Rahmen des Marktanreizprogramms, verunsichere den Markt und Investoren zugleich. Das energie- und gesellschaftspolitisch richtige Ziel, die fossilen Energieträger Gas und Öl nachhaltig durch einen stärkeren Anteil der erneuerbaren Energien im Wärmemarkt zu entlasten, würde durch die derzeitige unstete Förderpolitik gefährdet.

## > Tageslehrgang <

### RLT-Anlagen in Schwimmbädern

Für den hygienisch einwandfreien Betrieb raumlufttechnischer Anlagen in Schwimmbädern ist eine regelmäßige und umfassende Wartung unerlässlich. In der Praxis wird dieser lukrative Aufgabenbereich von den Fachbetrieben noch nicht bearbeitet. Wer diese Marktlücke nutzen möchte, kann sich am 25. Oktober in Kempen informieren. Hier veranstaltet der Bundesverband Deutscher Schwimmmeister in Zusammenarbeit mit dem Fachverband NRW einen Tageslehrgang, der diese Thematik auf Basis der VDI 2089 und VDI 6022 behandelt. Die Kosten für die Lehrgangsteilnahme belaufen sich auf 95 Euro, Innungsmitglieder können für 90 Euro teilnehmen. Anmelden kann man sich bei der Landesgeschäftsstelle NRW des Bundesverbandes Deutscher Schwimmmeister per Telefax (0 27 61) 83 63 95.

## > Grundfos <

### Ersatzteillager in Holland

Grundfos unterhält ein neues Ersatzteillager in den Niederlanden. Der Pumpenhersteller beabsichtigt von dort aus, alle europäischen Länder mit Ersatzteilen zu versorgen. Zu diesem Zweck hat das Unternehmen eine eigenständige Organisation ins Leben gerufen, den Grundfos Distribution Service GDS mit Sitz in Weesp.

## > Workshop <

### Photovoltaik-Modultechnik

Die Landesinitiative Zukunftsenergien NRW lädt am 29. und 30. November 2006 zum 3. Workshop „Photovoltaik-Modultechnik“ ein. Die kostenlose Veranstaltung gibt einen Überblick über den neuesten Stand der Technik, die Entwicklung von Produktion und Markt sowie die bestehenden Produkthanforderungen und Problemstellungen. Der Workshop findet bei der TÜV Rheinland Group in Köln-Poll statt.

Im Fokus der Veranstaltung stehen Themen wie: Fertigungstechnik, Materialien, Befestigung und Bauintegration, Wechselwirkung zwischen Modul und Wechselrichter sowie Qualitätssicherung und Prüfmethode. Daneben sollen auch Kosteneinsparpotenziale diskutiert werden. Flankiert wird dieser Workshop durch eine begleitende Ausstellung. Angesprochen sind Hersteller, Errichter und Betreiber von Photovoltaik-Anlagen, Architekten sowie Forschungseinrichtungen. Weitere Informationen unter: [www.energieland.nrw.de](http://www.energieland.nrw.de).

## › Seminarreihe ‹

### Beheizung und Kühlung von Gebäuden

Die Gemeinschafts-Seminarreihe von Zehnder, Oventrop, Wilo und Waterkotte zum Themenbereich Deckenkühl- und Heizsysteme, wird im Herbst 2006 fortgeführt. Die Seminarreihe startet am 10. Oktober in Frankfurt, geht über Pforzheim, Berlin, Leipzig, Bregenz, Heidenheim und München, bis zum Abschluss-Seminar am 29. November in Regensburg. Experten vermitteln den Seminarteilnehmern in den Schulungen Wissenswertes zum Thema und veranschaulichen diese Technik für behagliches Raumklima anhand konkreter Projekte. Weitere Infos gibt es unter [www.klima-effizienz-forum.com](http://www.klima-effizienz-forum.com).

## › Weka ‹

### VOB-Seminare

Im 3. und 4. Quartal 2006 veranstaltet die Weka Media GmbH, Kissing, in mehreren Städten ein Symposium zur VOB. Hauptschwerpunkte bilden die grundlegenden Änderungen der Teile I-VOB/B und II-VOB/A, sowie die damit verbundenen Auswirkungen auf die Bauverträge und die Vergabe- und Vertragsordnung. Über die Veränderungen, die damit auf Handwerksbetriebe zukommen, informieren Referenten mit praxisbezogenen Tipps und konkreten Anwenderbeispielen. Das jeweilige Seminar beginnt um 9.15 Uhr und endet gegen 13.30 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 199 €. Weitere Infos gibt es von Weka, Telefon (0 82 33) 23-40 01, Telefax (0 82 33) 23-71 47, [www.weka.de](http://www.weka.de)