

Firmen + Fakten

› Friatec ‹

Baldauf jetzt Produktmanager

Peter Baldauf hat zum 1. September 2006 die neu geschaffene Position des Produktmanagers für Abscheide- und Brand- schutztechnik bei Friatec in Mannheim übernommen. Der 47-Jährige ist gelernter Gas- und Wasserinstallateur sowie staatlich geprüfter Versorgungstechniker. Seit neun Jahren ist Baldauf in der Sanitär-Industrie bei verschiedenen Unternehmen als Produktmanager tätig. In seiner neuen Position übernimmt er die strategische und operative Weiterentwicklung des Produktportfolios der Oekomax-Fettabscheider und der Staudt Brandschutzprodukte.



› Brunata ‹

Burow neuer Direktor Vertrieb und Marketing

Joachim Burow übernahm zum 1. Oktober 2006 die Position des Direktors Vertrieb und Marketing bei Brunata in München. Der 49-Jährige war viele Jahre in leitenden Positionen im Produktmanagement und im Vertrieb bei führenden Telekom-Unternehmen tätig, zuletzt als Geschäftsführer bei der SNT Deutschland AG. Bei Brunata-Metrona München trägt Burow die Alleinverantwortung für die Bereiche Vertrieb, Verkauf, Marketing sowie Öffentlichkeitsarbeit und berichtet in dieser Funktion direkt an die geschäftsführenden Gesellschafter Petra Schmucker und Dr. Christoph Schmucker.



› BDH ‹

Breidenbach löst Hüppelshäuser ab

Dr. Lothar Breidenbach ist seit dem 1. Oktober 2006 neuer Technischer Leiter des Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH). Der Schornsteinfegermeister und promovierte Diplom-Ingenieur ist Nachfolger von Dr. Heiner Hüppelshäuser, der als Geschäftsführer zum Gaswärme-Institut nach Essen wechselte. Als Stell-



vertreter des Geschäftsführers zeichnet Dr. Breidenbach, der zuvor fast neun Jahre für Bosch tätig war, für alle technischen Aufgabenbereiche im BDH verantwortlich. Zudem vertritt er den Verband gegenüber den entsprechenden Fachreferaten in BMU, BMWi und BMVBS sowie gegenüber den Organisationen der Marktpartner.

› Johnson Controls ‹

York, JCI Regelungstechnik und Sigma-Frigo-Therm vereint

Mit der neu gegründeten Johnson Controls Systems & Service GmbH führt Johnson Controls die bisher getrennten Geschäftsfelder der JCI Regelungstechnik GmbH, der York Deutschland GmbH und der Sigma-Frigo-Therm Handelsgesellschaft zusammen. Gleichzeitig werden York, Sabroe und SFT als Marken die Johnson Controls Produktpalette erweitern.

Die Leitung des Unternehmens übernehmen die Geschäftsführer Friedhelm Körner, Wolfgang Loose und Olaf Heyns. Loose verantwortet den Geschäftsbereich Building Systems, Heyns Building Service und Friedhelm Körner die Industriekälte. Das Angebot der Johnson Controls Systems & Service GmbH reicht von Produkten und Dienstleistungen

zur Verbesserung von Raumkomfort und Gebäudesicherheit über energiesparende Leistungen und Lösungen für alle Anwendungen der Kälte- und Klimatechnik bis hin zu umfassendem Service und individueller Betreuung. Dabei bietet das Unternehmen in Deutschland mit rund 1000 Mitarbeiter an 15 Standorten und 250 Stützpunkten seinen Kunden sowohl komplette Lösungen als auch einzelne Komponenten. Firmensitz der Johnson Controls Systems & Service GmbH ist Essen. Der Konzern setzte im letzten Jahr weltweit ca. 32 Milliarden US-Dollar um. Der Umsatz in Deutschland weist das Unternehmen nicht exakt aus, soll aber bei einer Größenordnung von ca. 500 Millionen US-Dollar liegen.



Die Johnson Controls-Spitze (v. l.): Olaf Heyns verantwortet den Bereich Building Service, Friedhelm Körner die Industriekälte und Wolfgang Loose Building Systems

> Grohe <

Zwei zusätzliche Vorstandsbereiche

Grohe ergänzt die bestehenden Vorstandsbereiche um zwei weitere Ressorts. Detlef Spigiel (51), seit 2000 Vorstand Technik und Arbeitsdirektor wird den neu geschaffenen, interdisziplinären Vorstandsbereich „Unternehmensentwicklung & Personal“ übernehmen. Spigiel bleibt darüber hinaus Arbeitsdirektor.

Gerry Mulvin (40), der bei Grohe bisher bereits als Chief Marketing Officer tätig ist, verantwortet den neu geschaffenen Vorstandsbereich „Marketing“.

Eckehard Betz (40) übernimmt als neues Vorstandsmitglied das Ressort „Operations“ und damit die Verantwortung für die weltweite Produktion sowie die Bereiche Beschaffung und Supply Chain Management. Betz war zuvor Executive Vice President der Closures Group Europe, die zu Magna International, einem der fünf größten Automobilzulieferer weltweit, gehört.

> Ista <

Marburger Messdienstleister gekauft

Ista, Spezialist für das Erfassen und Abrechnen von Energie, Wasser und Hausnebenkosten hat das 1978 im hessischen Marburg gegründete Unternehmen Wormsbäcker Messwärme übernommen. Ista wird durch diese Akquisition etwa 6700 Wohnungen in der Region Frankfurt/Kassel zusätzlich betreuen. Bereits im September 2005 hatte Ista die Rowi Heizkostenverteiler GmbH in Bad Oeynhhausen und die Betreuung von 50000 Wohneinheiten mit einem Umsatz von 2,5 Millionen Euro übernommen.

› Techem ‹

Messdienstleister Mesa übernommen

Techem übernimmt die „Mesa messen und abrechnen GmbH“, einen regionalen Anbieter von Messdienstleistungen, in Diddershausen bei Braunschweig. Der Kaufpreis beträgt nach Unternehmensangaben 13,2 Millionen Euro. Mesa hat im Geschäftsjahr 2005 mit 80 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 6 Millionen Euro und eine EBIT-Marge (Gewinn vor Zinsen und Steuern) von ca. 10 % erreicht. Für das laufende Geschäftsjahr 2006 werden die gleichen Ergebnisse erwartet. Mit der Übernahme baut Techem seinen Marktanteil in Deutschland auf 29,5 % aus. Techem will das Unternehmen zügig in die eigene Organisation integrieren und die MESA-Standorte mittelfristig in die Techem-Niederlassungen überführen. Die Restrukturierungskosten werden mit 3,5 bis 4 Millionen Euro veranschlagt. Den Kaufpreis will das Unternehmen in voller Höhe durch die Aufnahme von Fremdkapital finanzieren.

› Viega ‹

Klage gegen EU-Kommission

Wie in SBZ 19/2006 berichtet, ist Viega im September informiert worden, dass die Europäische Kommission eine Geldbuße von 54 Millionen Euro gegen das Unternehmen verhängt hat. Eine Stellungnahme hatte Viega zu diesem Zeitpunkt nicht gegeben, da die Entscheidungsbegründung noch nicht vorlag. Jetzt sei die Bußgeldentscheidung eingetroffen und es werde wie angekündigt umgehend Klage erhoben, so die Geschäftsführung. Ein solches Verfahren könne sich jedoch über mehrere Jahre hinziehen. „Wir sehen gute Chancen auf Erfolg“, sagten die Inhaber und Geschäftsführer Heinz Bernd und Walter Viegner weiter und versicherten, dass das Verfahren keinen Einfluss auf die angestoßenen und geplanten Investitionen habe. Daran halte man ohne „Wenn und Aber“ fest. Auch die Mitarbeiter hätten keine Einbußen zu erwarten, denn Viega sei ein gesundes und finanzstarkes Unternehmen.

› IFS ‹

Wieder auf Wachstumskurs

Die im IndustrieForum Sanitär (IFS) organisierte deutsche Sanitärindustrie hat nach eigenen Angaben ihren Inlandsumsatz im ersten Halbjahr 2006 um 9 % gesteigert. Die Freude hält sich laut IFS-Geschäftsführer Wolfgang Burchard jedoch in Grenzen, da sich die positiven Zahlen durch das überdurchschnittlich schlechte Vorjahreshalbjahr relativieren. Vergleiche man die Entwicklung mit dem Jahr 2004, stehe noch einen Verlust von 1,5 % zu Buche.

Große Unterschiede zeige die Betrachtung des Inlandsgeschäfts in den einzelnen Produktgruppen. Spitzenreiter blieben die Hersteller von Installationstechnik, gefolgt von den Sanitärarmaturen, die das erste Halbjahr mit einem Plus von 7 % abgeschlossen hätten. Deutlich schwächer wäre die Entwicklung bei den Accessoires mit knapp 3 % und bei der Sanitärkeramik, die nur mit einer „schwarzen Null“ abgeschnitten habe. Das Schlusslicht bildeten, fast schon traditionell, die Duschabtrennungshersteller mit einem Minus von 3 %. Bis Ende 2006 rechnet die Sanitärindustrie auf dem heimischen Markt mit einem Plus von 5 %.

› Georg Fischer ‹

Umfirmierung in Orbitalum

Bereits am 11. Januar 2006 wurde die Georg Fischer Rohrverbindungstechnik GmbH durch Verkauf zu einer Tochter des US-amerikanischen Industriekonzerns Illinois Tool Works Inc (ITW), und innerhalb der Unternehmensgruppe „Welding“ angegliedert. Im Zuge dieser Übernahme fand zum 1. Oktober 2006 eine Umfirmierung der Georg Fischer Rohrverbindungstechnik in die Orbitalum GmbH statt. Die Gesellschaft ist die Rechtsnachfolgerin der Georg Fischer Rohrverbindungstechnik und übernimmt damit alle Rechte und Pflichten. Die Marke GF soll als Markenname bestehen bleiben. Für die Kunden und Lieferanten ergibt sich nach Aussage der Unternehmensleitung operativ keine Änderung.

› Allmess ‹

25 Jahre dreistufiger Vertriebsweg

Die Actaris-Gruppe, einer der weltweit größten Hersteller und Anbieter von Messgeräten für Wasser-, Wärme-, Strom- und Gasverbrauch, hat die Produktion und den Vertrieb von Ultraschall-Wärmezählern beim Tochterunternehmen Allmess GmbH konzentriert. Damit ist das Oldenburger Unternehmen innerhalb der Actaris-Gruppe insgesamt für alle Wärmezähler der zentrale Produktionsstandort.

Außerdem feiert die Allmess GmbH in diesem Jahr das 25-jährige Jubiläum der Marke „Allmess“, mit der – die damalige ConGermania GmbH – am 1. 10. 1981 offiziell in den dreistufigen

Vertrieb für Wärme- und Wasserzähler eingestiegen ist. Als maßgebliche Voraussetzung für den erfolgreichen Weg nennt die Allmess GmbH „die beratende und begleitende Infoarbeit beim Planer, beim Fachinstallateur und beim Fachgroßhandel“. Parallel zu den vielfältigen Produkten bietet das Unternehmen seinen Partner, z.B. den Installateuren, ein Mietservice-System an. Mit diesem Vermarktungskonzept können sie systematisch in das Eichaustauschgeschäft einsteigen und zwar innerhalb des dreistufigen Vertriebswegs (Infos: www.allmess.de, Menüpunkt „Mietservice“).

Aus der Allmess Schlumberger GmbH wurde nach der Übernahme durch die Actaris-Gruppe im Jahr 2001 die Allmess GmbH



› Bott ‹

Partnerschaft mit Thule

Die Wilhelm Bott GmbH, Anbieter von Fahrzeug- und Betriebseinrichtungen und Thule, Hersteller von Auto-dachträgersystemen, Dachboxen und Zubehör, haben sich zu einer Kooperation entschlossen. Gemeinsam fertigen die beiden Unternehmen künftig die neue Produktlinie „Thule Professional“. Dabei handelt es sich um ein Beladungssystem, das den Transport von Rohren und Leitern einfacher und auch sicherer machen soll.

› Boco ‹

Berufskleidung via Internet

Seit dem 1. Oktober 2006 können Boco Bestandskunden über das Internet ihre Berufskleidung selbstständig verwalten. Hierfür hat das Unternehmen eine Internetplattform geschaffen, auf der sich die Geschäftspartner zu jeder Zeit über den aktuellen Stand ihrer Berufsbekleidung und Serviceaufträge informieren können. Wie viele Artikel habe ich im Bestand? Wo befindet sich gerade meine eigene Latzhose? Auf all diese und andere Fragen erhält der Nutzer per Mausklick eine Antwort, die er

auf Wunsch auch ausdrucken kann. Darüber hinaus ist es möglich, online Bestandsänderungen auszulösen.

So können neue Mitarbeiter angemeldet, Artikelgrößen getauscht oder Bestandserhöhungen vorgenommen werden. Auch Kontroll- und Reparaturaufträge kann der Kunde in Auftrag geben. Der neue, online-basierende Service ist über ein geschlossenes Extranet zu erreichen, für dessen Nutzung keine zusätzliche Software nötig ist. Weitere Infos gibt es unter www.boco.de.

› Initiative Kupfer ‹

Meister-Stipendien vergeben

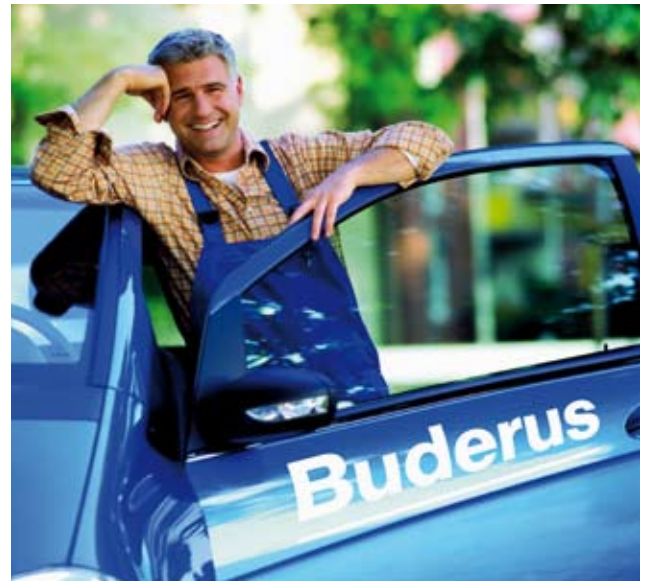
Die Aktion der Initiative Kupfer, die karrierebewusste SHK-Profis mit einem Meisterstipendium in Höhe von 2500 Euro für die Ausbildung zum Meister für Sanitär- Heizungs- und Klimatechnik belohnt, ist auf große Resonanz gestoßen. Mehr als 1000 Fachleute haben sich auf der Website www.kupfer.de über die Aktion informiert; 500 haben letztendlich mitgemacht. Aus den besten 20 Teilnehmern hat die Initiative Kupfer jetzt die Stipendiaten ermittelt. Zu den Glücklichen zählen Thomas Klug, Johann Enghart, Benjamin Reich, Mario Huf und Peter Reinhardt. Die fünf sollen erstmals auf dem Deutschen Kupfertag 2007 am 17. November in Nürnberg der Öffentlichkeit vorgestellt werden.

› Buderus ‹

Verkaufswettbewerb rund ums Energiesparen

An Heizungsfachbetriebe richtet sich der Verkaufswettbewerb, den Buderus im Rahmen des „E-Programms“ durchführt. Je größer die Energieeinsparung durch die im Aktionszeitraum vom 1. Oktober 2006 bis 28. Februar 2007 verkauften und eingebauten Buderus Heizungsanlagen, desto größer ist die Chance, ein Jahr lang Mercedes A-Klasse zu fahren (Finanzleasingvertrag mit 10000 Kilometer Fahrleistung mit der Daimler Chrysler Fleet Management GmbH). Denn für die Energieeinsparquote gegenüber der alten Heizungsanlage erhält der Kunde Punkte. Je mehr Punkte am Ende zusammen sind, desto größer ist die Gewinnchance. Die Zahl der Punkte

richtet sich nach dem maximal erreichbaren Energiekosteneinsparpotenzial des eingebauten Wärmeerzeugers gegenüber einem konventionellen Heizkessel (Baujahr 1975). Ein Brennwert-Heizkessel mit einem Einsparpotenzial von bis zu 30 % ergibt somit zum Beispiel 30 Punkte, für eine Wärmepumpe, deren Einsparpotenzial bis zu 50 % beträgt, sind es 50 Punkte. Jeweils zehn Fahrzeuge pro Niederlassungsgebiet und damit 480 für Gesamtdeutschland warten auf die Teilnehmer. Die Autos werden voraussichtlich im Frühjahr 2007 an die Gewinner übergeben. Weitere Infos gibt es bei Buderus, Tel. (0 64 41) 4 18-0 und unter www.buderus.de.



Mit dem „E-Programm“ gibt es für Heizungsfachbetriebe die Chance auf eine Buderus-blaue A-Klasse von Mercedes – und das für ein Jahr

Wilo stellt ein Aktionspaket für die lokale Marktbearbeitung zur Verfügung



› Wilo ‹

Regenwasser-Aktionsprogramm

Wilo hat ein Aktionsprogramm zum Thema Regenwassernutzung gestartet. Ziel ist die Unterstützung des SHK-Fachhandwerks bei der Vermarktung, Planung und Realisierung bedarfsgerechter Lösungen für private Bauherren und Modernisierer. Vor diesem Hintergrund hält der Dortmunder Pumpenhersteller ein Aktionspaket bereit, das neben einem Informationsfolder auch eine

Anwendungsbroschüre und ein Planungshandbuch umfasst. Zudem steht ein „Regenwasserrechner“ zur Verfügung, der für verschiedene Haushaltsgrößen die Einsparpotenziale in Litern Trinkwasser und Euro pro Jahr anzeigt. Die Rückseite kann dabei als Parkscheibe verwendet werden.

Weitere Infos gibt es bei Wilo, Telefon (02 31) 41 02-0 und unter www.wilo.de.

› Löschwasseranlagen ‹

Anbindung an Trinkwassernetz verboten

Löschwasseranlagen dürfen in der Regel nicht mehr direkt an das Trinkwassernetz angebunden werden. Bestehende Anlagen sind nach TRVO ohne Ausnahmeregel umzurüsten. Es besteht kein Bestandsschutz.

Unter der Schirmherrschaft des DIN (Deutsches Institut für Normung) tagte Ende September das in Deutschland oberste Gremium für Trinkwasser: der „Normenausschuss Wasserwesen NAW 4.7“. Dieser stellte nochmals klar, dass aus trinkwasserhygienischer Sicht Löschwasseranlagen ausschließlich durch freien Auslauf (Trennstation mittelbar) oder Nass-Trocken-Station abzusichern sind.

Direktanschluss-Stationen, Systemtrenner oder Rohrunterbrecher sind auch in Sonderfällen nicht für die Absicherung von Löschwasseranlagen zulässig. Die für derartige Sicherheitsarmaturen vergebenen DVGW-Prüfzeichen, soweit nicht bereits abgelaufen, beziehen sich nicht auf die Absicherung von Löschwasseranlagen. Als anerkannte Regel der Technik wird für trinkwasserhygienische Absicherung von Löschwasseranlagen ausschließlich die DIN 1988-6 benannt.

› Quotatis ‹

Kunden zum Fixpreis

Handwerker und Dienstleister können bei der Auftragsbörse Quotatis ein „Auftrags-Abonnement“ bestellen. Damit erhalten sie Anfragen von Kunden aus ihrer Umgebung, die einen Auftrag zu vergeben haben und über Quotatis nach einem Handwerker oder Dienstleister suchen. Die Anfragen erhalten die Kundenadresse und alle Daten zu dem Auftrag. Eine Anfrage kostet den Handwerker neun Euro. Dabei kann nach Firmenangaben jeder Handwerker sein Abonnement individuell gestalten: Er wählt auf dem Quotatis-Formular seine Branche aus, seine Einsatzregionen und die Anzahl der Kundenanfragen, die er pro Monat erhalten möchte. Sobald eine passende Anfrage bei Quotatis eingestellt wird, werden die kompletten Daten automatisch an den Abonnenten per E-Mail versendet. Weitere Infos gibt es unter www.quotatis.de.

› Windhager ‹

Biomasse Fachtage

Windhager bietet im Herbst drei Biomasse-Fachtage an, bei denen die derzeitige Marktsituation beleuchtet und zukünftige Absatzchancen analysiert werden sollen. Das Programm der Tagesveranstaltungen setzt sich aus je fünf Vorträgen mit folgenden Themenschwerpunkten zusammen:

- Marktchancen durch den Pelletsfachmann
- Pelletsmarkt aus Sicht eines Brennstoffproduzenten
- Erfahrungsbericht eines Handwerksmeisters
- Biomassekessel und Feinstaub
- Biomasse-Systeme heute und morgen

Folgende Termine für einen Biomasse-Fachtag stehen 2006/07 zur Wahl: 8. November in Aschaffenburg, 16. November in Olsberg (Sauerland), 6. Februar in Leipzig und der 8. Februar in Ingolstadt. Weitere Informationen und Anmeldeunterlagen gibt es per Telefon (0 82 71) 80 56-0 und unter www.windhager.com.

› Seminare ‹

Die neue VOB 2006

Damit SHK-Fachbetriebe sich rechtzeitig auf die im Entwurf vorliegenden Änderungen zur neuen VOB einstellen können und um deutlich zu machen, wie sich die Betriebe bei Vertragsabschlüssen künftig besser vor möglichen Rechtsnachteilen schützen, veranstaltet die Rechtsanwaltskanzlei Neudel, Kühn & Schreiber eine Reihe von Seminaren.

Die Veranstaltungen finden jeweils im Konferenzbereich des Geschäftshauses in der Parkstraße 24 in Gräfenhainichen statt. 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 den Rechtscharakter der VOB sowie Neuerungen und Fallstricke, die gegebenenfalls auf Handwerksbetriebe zukommen oder schon immer bestanden, informiert Rechtsanwalt Wolfgang Neudel mit praxisbezogenen Tipps und konkreten Anwenderbeispielen.

Das erste Seminar ist geplant für Samstag, den 2. Dezember 2006 von 8.30 bis 13.00 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 98 Euro zzgl. Umsatzsteuer. Die Mindestteilnehmerzahl beträgt 15 und ist auf maximal 20 Teilnehmer begrenzt. Anmeldeunterlagen sowie weitere Infos gibt es bei der Anwaltskanzlei, Telefon (03 49 53) 2 20 40, Telefax (03 49 53) 2 39 67.

› Küche & Bad ‹

11 000 orderfreudige Fachbesucher

Die Focus Küche & Bad war nach Auffassung des Veranstalters ein voller Erfolg: 80 Aussteller aus dem In- und Ausland präsentierten vom 16. bis 22. September 2006 auf rund 7000 m² ihre neuesten Entwicklungen. 11 000 Besucher aus über 30 Nationen nutzten die Veranstaltungswoche im Ausstellungszentrum Enger, um sich über die europäischen Trends in der Küchen- und Badszene zu informieren und zu ordern. Die Branche sieht sich weiter im Aufwind und erwartet spürbare Zuwächse. Nicht zuletzt deshalb soll die nächste Focus Küche & Bad vom 15. bis 21. September 2007 in einer neuen, 13 000 m² großen Ausstellungshalle stattfinden.

› Energieberater ‹

Neuer Ausbildungskurs für Ingenieure

Am 7. Dezember 2006 startet an der Fachhochschule Braunschweig/Wolfenbüttel eine Qualifizierung zum Energieberater TGA. Die berufsbegleitende Weiterbildung richtet sich an Ingenieure der TGA, Bauingenieure und Architekten. Weiterbildungsschwerpunkte sind Energiebilanzen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen. Darüber hinaus werden Fragestellungen der Baukörperanalyse und -verbesserung, das Erkennen und Optimieren konventioneller Anlagentechnik, erneuerbare Energien, die Verknüpfung von Energieausweis und Beratung sowie mögliche Fördermaßnahmen (BAFA, KfW) besprochen. Die Fortbildungsmaßnahme umfasst insgesamt 200 Seminarstunden, wobei ein Abschluss nach BAFA in 164 Stunden erreicht werden kann. Weitere Infos unter www.energieberaterkurs.de