

## Firmen + Fakten

### > Grohe <

#### Döpke wechselt in die Konzernzentrale



Der bisherige Geschäftsführer von Grohe Deutschland, Dr. Ulrich Döpke (Bild), wechselte zum 6. November 2006 als Leiter und Koordinator der globalen Restrukturierung in die Konzernzentrale der Grohe AG. Der 54-jährige Diplomkaufmann berichtet an den Vertriebsvorstand Hans-Gerd Fächtenkort.

Nachfolger als Leiter der Vertriebsregion Zentraleuropa und gleichzeitig neuer Geschäftsführer von Grohe

Deutschland wird Michael Rauterkus (40), der bei internationalen Unternehmen, wie Hasbro, Levi Strauss und Philip Morris, u.a. den Vertrieb Deutschland, Zentraleuropa verantwortet hat.

### > Plewa <

#### Keul ist Bereichsleiter Technik

Seit Oktober 2006 trägt Hans-Walter Keul bei Plewa die Verantwortung für den Bereich Technik. Zuletzt war der 58-Jährige in leitender Funktion eines Baustoffproduzenten bzw. als freier Berater tätig. Bei Plewa liegt sein Schwerpunkt nun vor allem auf dem Gebiet der Technik, speziell im Hinblick auf die Umsetzung der neuen europäischen und nationalen Rahmenbedingungen und Gesetze. Darüber hinaus wird er den Vertrieb in Sachen Fertighauskunden übernehmen.



### > GIH <

#### Weigl zum ersten Vorsitzenden ernannt

Fred Weigl (44) ist neuer erster Vorsitzender des Bundesverbandes Gebäudeenergieberater Ingenieure Handwerker (GIH). Auf der Delegiertenversammlung am 20. Oktober 2006 in Stuttgart wählten ihn die Vertreter von 16 Regionalverbänden in dieses Amt. Weigl war zuvor stellvertretender Bundesvorsitzender. Seit dem Rücktritt von Michael Harjes im Juni dieses Jahres hat er den Verband kommissarisch geleitet. Zur zweiten Vorsitzenden wählten die Delegierten Elke Colberg aus dem Regionalverband Bremen. Weiterhin wurde Peter Sprenger aus München in seinem Amt als Vorstand für Öffentlichkeitsarbeit bestätigt.



Neuer GIH-Bundesvorstand (v. l.): Fred Weigl, Elke Colberg, Peter Sprenger, Michael Weng, Herbert Stapf und Stefan Hüsges

### > Veolia <

#### Jakubik leitet Marketing und Kommunikation

Seit September 2006 ist Stefan Jakubik (39) neuer Leiter Marketing und Kommunikation der Veolia Water Solutions & Technologies in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Das Unternehmen mit Hauptsitz in Celle gehört zur Veolia Group. Mit den Marken Elga Berkefeld, Elga LabWater, RWO und Krüger Wabag sieht sich das Unternehmen als einer der führenden Anbieter von Technologien im Bereich der Wasseraufbereitung. Als Leiter Marketing und Kommunikation steuert Jakubik zusammen mit Kerstin Röder, Miriam Santelmann und Marion



Wolf die Kommunikationsaktivitäten der Firma. Er berichtet direkt an den Geschäftsführer Dr. Ian Stewart. Bis August 2006 arbeitete Jakubik in der Unternehmenskommunikation des Heiz- und Klimatechnikunternehmens Vaillant in Remscheid. Zuvor war er bei der ABB Flexible Automation in Friedberg tätig.

### > BBT <

#### Investition in regenerative Energien

Die BBT Thermotechnik investiert sieben Millionen Euro in den Ausbau der Produktion für Systeme zur Nutzung regenerativer Energien. Fünf Millionen Euro fließen in den schwedischen Standort Tranås der Tochtergesellschaft IVT Industrier AB. Bei IVT, einem europaweit führenden Hersteller von Elektro-Wärmepumpen, wird damit bis Ende 2007 die Fertigungsfläche um 5000 auf rund 10000 m<sup>2</sup> erweitert.

Für zwei Millionen Euro errichtet BBT Thermotechnik außerdem eine Fertigungsanlage für Solarkollektoren im Werk Aveiro, Portugal. Von Februar 2007 an sollen dort jährlich bis zu 150000 Kollektoren hergestellt werden.

### > Ista <

#### Dänischen Heizkostenableser gekauft

Ista hat mit Wirkung zum 1. November 2006 das dänische Unternehmen Varmekontrol A/S übernommen. Varmekontrol hat seinen Hauptsitz in Aalborg, im Norden der Region Jütland. Das Unternehmen erfasst dort den Wärme- und Wasserverbrauch in über 40000 Wohn- und Gewerbeeinheiten. Varmekontrol wurde 1958 gegründet und erzielt heute mit 23 Mitarbeitern einen Umsatz von etwa 2 Millionen Euro. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

## › Duscholux ‹

### Vertrieb und Management neu strukturiert

Nach dem Ausscheiden des für Marketing und Vertrieb verantwortlichen Geschäftsführers Feiko Westra (SBZ 20/2006) hat Duscholux seine Vertriebsorganisation und den Managementkreis zum 1. November neu strukturiert. Wie es in einer Pressemeldung heißt, bildet der Badausstatter ein „Kompetenzteam“ aus verschiedenen Bereichen, das zum Managementkreis des Unternehmens gehöre. Die verantwortlichen Personen rekrutieren sich ausschließlich aus den eigenen Reihen, erläutert der gegenwärtige Allein-Geschäftsführer Udo Wagner. Die Entscheidung darüber, wie und mit wem die Position des Geschäftsführers Marketing/Vertrieb neu besetzt werde, könne aufgrund der jetzt gefundenen Konstellation zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen. In der Vertriebsleitung gebe es mit Uwe Schweers (für die Region

Nord/Ost) und Dirk Steinacher (West/Süd) nun eine Doppelspitze. Den nationalen Innendienst-Vertrieb führe weiterhin Alexander Schüler. Von den Gebietsverantwortlichen zählen Lüder Heiner und Roland Blab ebenfalls zum Kompetenzteam. Darüber hinaus komplettieren Exportmanager Roy Bingel und Werbeleiter Helmut Bürschgens das neue Kompetenzgremium, teilt Wagner mit. Das Team, in das auch Wagner und Carl-W. Engelmann (Leiter Entwicklung und Design) aktiv eingebunden seien, habe ein breites Aufgabenspektrum. Es umfasse primär die strategische Ausrichtung, die Verbesserung moderner Prozessabläufe und die Erfolgssicherung des Unternehmens ebenso wie die Innovations- und Sortimentsplanung und das gesamte Feld der Kundenansprache sowie der Kundenpflege.

## › Würth ‹

### Neue Solarfabrik eröffnet

Würth Solar, ein Tochterunternehmen der Würth-Gruppe, eröffnete Ende Oktober 2006 eine neue Produktionsstätte für CIS-Solarmodule in Schwäbisch Hall. Rund 400 Mitarbeiter und geladene Gäste aus Politik und Wirtschaft wohnten der Inbetriebnahme der vollautomatischen Produktionslinie bei, unter ihnen der baden-württembergische Ministerpräsident Günther H. Oet-

tinger und Reinhold Würth, Vorsitzender des Stiftungsaufsichtsrates der Würth-Gruppe. Ab 2007 will Würth Solar in der neuen Solarfabrik mit 175 Mitarbeiter jährlich rund 200 000 Module fertigen. Dies entspricht 14,8 Megawatt. In den Neubau investierte die Würth-Gruppe 55 Millionen Euro, die höchste Einzelinvestition in der Unternehmenshistorie der Gruppe.



Inbetriebnahme der neuen Solarfabrik (v. l.): Ministerpräsident Günther H. Oettinger, Reinhold Würth und Karl-Heinz Groß, Geschäftsführer von Würth Solar

› Stiebel Eltron ‹

## Bald 25 000 Wärmepumpen jährlich aus Holzminden

Der Wärmepumpenmarkt profitiert von der aktuellen Energiepreisentwicklung besonders stark und kann mit dicken zweistelligen Umsatzraten aufwarten. Lag der Gesamtumsatz in Deutschland im Jahr 2005 noch bei 23 000 Wärmepumpen, wird für 2006 der Absatz von 36 000 Einheiten erwartet. Allein die Stiebel-Eltron-Gruppe will ab 2007 jährlich mehr als 25 000 Wärmepumpen produzie-

ren und investiert in Holzminden hierzu 10 Millionen Euro in eine nach Firmengründer Dr. Theodor Stiebel benannte Halle. Mit fast 6000 m<sup>2</sup> Produktionsfläche entsteht die modernste und größte Fabrikation für Wärmepumpen in Mitteleuropa. „Mit diesem Großprojekt setzen wir klar auf den Produktionsstandort Deutschland“, sagte Rudolf Sonnemann, der für die Produktion verantwortliche Geschäftsführer.



**Rasante Steigerung: Lag der Umsatz im Jahr 2005 noch bei 23 000 Wärmepumpen wird für 2006 der Absatz von 36 000 Einheiten erwartet**

› Erhart, Rath & Seegers ‹

## Technik- und Energiesparzentrum eröffnet

Die zur GC-Gruppe gehörende Erhart, Rath & Seegers KG, Frankfurt/Main, eröffnete am 22. September 2006 ein „Technik- und Energiesparzentrum“ (TEZ). Auf 250 m<sup>2</sup> wird energiesparende Wärmeerzeugung und -verteilung präsentiert. Die Spannweite der präsentierten Produkte für Neubau und Modernisierung reicht von Pelletkesseln, Wärmepumpen und Photovoltaik über Kaminöfen und Kamintechnik bis hin zu Heizflächen und energieeffizienter Pumpentechnologie.



Wilo bietet zur Verkaufsaktivierung ein kostenloses Marketingpaket an

› Wilo ‹

## Pumpentausch Aktion

Wilo bietet ein kostenloses Marketingpaket rund um die Heizungspumpe „Wilo-Stratos-ECO“ an. Hierzu zählt die Energiesparbroschüre „ECO Guide“ mit vielen Argumenten rund um die Energieeffizienzklasse A bei Heizungspumpen.

Für die Kundenansprache und Kundengewinnung steht zudem ein porto-optimiertes „ECO Check“-Mailing zur Verfügung, mit dem der Fachhandwerker seinen Kunden einen kostenlosen Heizungscheck anbieten

kann. Mit einer neuen Produktbroschüre und einer Florpost für die Beilage in der Kundenkorrespondenz stehen weitere Werbemittel zur Verfügung. Last but not least erhält der SHK-Fachhandwerker mit der Broschüre „ECO Facts“ ein Nachschlagewerk, das häufige Fragen aus der Praxis rund um den Heizungspumpeneinbaubeantwortet. Weitere Infos gibt es von Wilo, Telefon (02 31) 41 02-0, Telefax (02 31) 41 02-75 75 und unter [www.wilo.de](http://www.wilo.de).



Das „Technik- und Energiesparzentrum“ (TEZ) präsentiert auf 250 m<sup>2</sup> Ausstellungsfläche energiesparende Wärmeerzeugung und -verteilung

# Firmen + Fakten

## › Sharp ‹

### Registrierung von Dünnschichtmodulen

Immer mehr Endkunden investieren in die Installation einer Solarstromanlage. Dabei sind nicht nur die hohe Qualität der Module, sondern auch das Service- und Garantieangebot des Herstellers kaufentscheidende Gründe. Deshalb hat Sharp in Deutschland und Österreich mit der Registrierung von Dünnschichtmodulen der NA-Serie (801 und 851 WP) begonnen. Dabei werden die Seriennummern der installierten Module mit der von Sharp Electronics in Hamburg ausgelieferten Ware abgeglichen. Das soll die Transparenz über den Verbleib der Module erhöhen, zu mehr Sicherheit im Garantiefall führen und den Eigentumsnachweis bei Diebstahl oder Versicherungsschäden ermöglichen.

Die Registrierung erfolgt mittels eines Registrierungspakets, das jeder Solarmodullieferung beiliegt und von einem externen Dienstleister verwaltet wird. In einer zentralen Datenbank werden Seriennummer und Auslieferdaten miteinander verglichen und das Garantiezertifikat ausgestellt. Damit ein Anspruch auf die Garantieleistungen besteht, muss die Registrierung binnen zwölf Wochen nach Erstinbetriebnahme der Anlage erfolgen. Wenn man genug Erfahrungen mit dem Erfassungssystem gesammelt hat, möchte es Sharp auch auf seine anderen Solarmodulserien ausweiten.

## › IKK Nürnberg ‹

### Erfolgreiche Messe, aber wie geht es weiter?

Am 20. Oktober 2006 endete die 27. IKK nach drei Tagen Messesehehen und rund 29 000 Fachbesuchern. Die 893 Aussteller, von denen rund 66 % aus dem Ausland kamen, zeigten sich zufrieden mit dem Messeverlauf. Fachbesucher aus aller Welt nutzen die vom Verband Deutscher Kälte-Klima-Fachbetriebe (VDKF) veranstaltete IKK als Kommunikations- und Informationsplattform rund um Kälte- und Klima. Neben zahlreichen Produktinnovation prägte der Streit um die Nachfolgeveranstaltung das Messesehehen. Während der VDKF beschlossen hat, die nächste IKK 2008 in Stuttgart auszutragen, kündigte der Ausstellerkreis Chillventa an, 2008 eine Kälte- und Klimamesse in Nürnberg durchzuführen. Für eine Chillventa in Nürnberg

plädieren das Gros der deutschen Industriefirmen, der Großhandel sowie weitere kälte- und climatechnischen Verbände. Mit einer Feststellung dürfte VDKF-Präsident Christian Scholz auf jeden Fall Recht haben: „2008 wird es nur eine Kälte-Klima-Fachmesse geben.“



**VDKF-Präsident Christian Scholz:**  
„2008 wird es nur eine Kälte-Klima-Fachmesse geben.“

### › Interbad ‹

#### Optimismus, aber nur 15 177 Besucher in Düsseldorf

Die Bäderbranche blickt optimistisch in die Zukunft und ist wieder bereit für Investitionen. Das wurde auf der Interbad, Leitmesse für Schwimmbad, Sauna und Spa deutlich, die vom 27. bis 30. September 2006 in Düsseldorf stattfand. 383 Aussteller aus vier Kontinenten präsentierten Produktneuheiten und Branchentrends. Mit nur 15 177 kamen aber fast ein Drittel weniger Besu-

cher nach Düsseldorf, als zur letzten Veranstaltung im Jahr 2004 in Stuttgart (21 894).

Den begleitenden Bäderkongress besuchten rund 700 Teilnehmer. Die nächste Interbad findet vom 15. bis 18. Oktober 2008 turnusgemäß wieder in Stuttgart, diesmal aber auf dem neuen Gelände der Landesmesse neben dem Flughafen statt.

### › VdS ‹

#### Verhütung von Leitungswasserschäden

Am 12. September 2006 fand die 7. Fachtagung zur Verhütung von Leitungswasserschäden der VdS Schadenverhütung in Köln statt. Ziel dieser Veranstaltung, die seit 1994 im zweijährigen Rhythmus stattfindet, ist es, Schadenerfahrungen und daraus abzuleitende Vorkehrungen sowie Schadenminderungsmaßnahmen von Versicherungsunternehmen vorzustellen. Darüber hinaus werden Sanierungsmöglichkeiten von Schäden aufgezeigt. Im Mittelpunkt der diesjährigen Fachtagung standen u. a. folgende Themen: „Schadenentwicklung in der Leitungswasserversicherung“, „Hygienische Gefahren und Korrosion in der häuslichen Trinkwasserinstallation“, „Vermeidung von Korrosionsschäden und Steinbildung“, „Praxisorientierte Anmerkungen zum Einsatz metallischer Werkstoffe in Trinkwasseranlagen“ und „Der Zustand erd-

verlegter Abwasserleitungen auf Grundstücken“. Im Verlauf der Veranstaltung wurde deutlich, dass die Zahl der Leitungswasserschäden und die Kosten für deren Beseitigung permanent steigt. Der Gesamtschaden für die Gebäudeversicherung beträgt für das Jahr 2005 rund 1,5 Milliarden Euro bei etwa einer Million gemeldeter Schäden. Im Durchschnitt kostet ein Leitungswasserschaden heute 1444 Euro. 1997 betrug dieser Wert 1152 Euro, 1991 waren es noch 847 Euro.

Dass die fachgerechte und regelwerkkonforme Planung und Ausführung einer Trinkwasser-Installation nach wie vor die beste Basis für einen hygienisch einwandfreien Betrieb ist wurde in den technischen Referaten aufgezeigt. Allerdings, so die Referenten, könne das Auftreten eines Leitungswasserschadens zu keinem Zeitpunkt ausgeschlossen werden.



Referenten und Organisatoren der Fachtagung (v. l.): Robert Thoma, Sachverständigenbüro Würzburg, Mark Grusdas, GDV, Klaus Ross, Provinzial, Dr. Thorsten Pfullmann, IFS, Georg Scholzen, Provinzial, Werner Nissing, Gelsenwasser, Christian Schmidt, Versicherungskammer Bayern, Peter Gülden, VdS, Philippe Roux, Munters-Trocknungs-Service, Rainer Pütz, Rheinenergie und Dr. Georg-Joachim Tuschewitzki, Hygiene-Institut Gelsenkirchen

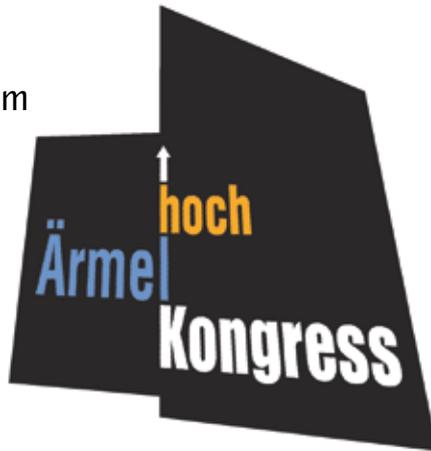
## › Ärmelhoch ‹

### Handwerkerkongress in Neu-Ulm

Ärmelhoch, der Experten- und Dienstleistungspool fürs Handwerk, mit Herbert Reithmeir, DLS, und Werner Heimbach sowie Ottmar Kuball von HaZweiOh, veranstaltet am 2. Februar 2007 in Neu-Ulm einen Kongresstag. Dabei sollen mehr als zehn Referenten praktische Aspekte und brennende Zukunftsthemen für Handwerker auf den Punkt bringen.

Laut Veranstalter stehen die klassischen Handwerks-Strukturen vor einer tiefgreifenden Reform. Einzig die strategische Ausrichtung auf lukrative Geschäftsfelder sichere ein gesundes Überleben. Deshalb würden hier die Antworten geliefert auf die Fragen:

- Welche Trends und welche Marktchancen bieten sich?
  - Wie kann ich von ihnen profitieren und regional agieren?
  - Welche Weichenstellungen muss ich in meinem Betrieb vornehmen?
- Besondere Schwerpunkte des Kongresses sind:
- Lukrative Trends und Serviceideen für Bau- und Ausbauhandwerker
  - Energiepreis-Explosion und Erderwärmung als Marktchance
  - Unternehmensnachfolge leichtgemacht
  - Finanzen, Bank und Liquidität im Griff
  - Der Standort Deutschland und die Perspektiven im Handwerk



Branchenprofis und Trendspezialisten vermitteln Perspektiven für profitable Geschäfte im Handwerk. Darüber hinaus schärfen Experten den Blick für Entwicklungen in Wirtschaft und Gesellschaft, damit Chancen frühzeitig erkannt und genutzt werden können. Eine Ausstellung von Konzept-Dienstleistern sowie drei verschiedene Vortrags-Blocks zu den Themen Umwelt/Energie, Finanzen/Liquidität und Unternehmensnachfolge ergänzen diese Veranstaltung.

Der Teilnehmerpreis beträgt 195 Euro, ab dem zweiten Teilnehmer 175 Euro, jeweils zuzüglich Mehrwertsteuer. Weitere Infos und Anmeldung bei Ärmelhoch, Telefon (08 21) 3 49 44 07, Telefax (08 21) 3 49 44 75 und unter [www.aermelhoch.de](http://www.aermelhoch.de).

## › Schweinfurt ‹

### Spengler-Seminare

Die Spenglermeisterschule Schweinfurt veranstaltet im Januar und Februar 2007 wieder mehrere Intensivseminare rund um das Spenglerhandwerk. Dabei richtet sich der „Grundlehrgang Bauspenglerei“ an Gesellen, Facharbeiter und Meister, die durch ihre Tätigkeit mit Spenglerarbeiten direkt oder indirekt in Berührung kommen. Ziel des Lehrgangs ist die praktische Vermittlung von Wissen, um einfachere aber oft anfallende Spenglerarbeiten fachgerecht ausführen zu können.

Das Seminar „Gaubenbedachungen – Bekleidungen“ vermittelt das fachgerechte Bekleiden einer Satteldachgaube sowie das Arbeiten mit Falzonal-Farbaluminium, Titanzink, Kupfer und Edelstahl.

Im Kurs „Rundgauben- und Zwiebelturmbekleidungen“ erlernen die Teilnehmer das Bekleiden und Eindecken von Tonnendachgauben und Zwiebeltürmen.

Für die Liebhaber alter Spenglertechniken wurden der Lehrgang „Alte Spenglertechniken für die Restaurierung und Rekonstruktion“ entwickelt. Hier liegen die Schwerpunkte auf das Tiefziehen, Aufziehen, Schweißen und Formtreiben von Blechen. Ergänzt werden die Tätigkeiten durch das Herstellen von runden Fensterblechen mit Drahteinlage oder Wulst. Das „Treiben von Figuren und Dachspitzen“ erlernen die Teilnehmer in einem weiteren Intensivseminar. Dabei werden Dachbekrönungen mittels freiem Treiben, Formtreiben und Punzieren plastisch gefertigt. Erarbeitet werden dabei vorgegebene Arbeitsstücke oder Figuren nach Entwürfen der Kursteilnehmer.

Weitere Infos gibt es bei der Spengler-Meisterschule Schweinfurt, Tel. (0 97 21) 78 58-1 29 und unter [www.spenglermeisterschule.de](http://www.spenglermeisterschule.de).

## › VOB-Seminare ‹

### Neufassung im November in Kraft getreten

Die neue VOB wurde per Erlass zum 1. November 2006 eingeführt und ist damit ab sofort rechtskräftig. Alle Änderungen sind in dem Fachbeitrag auf Seite 62 dieser SBZ zusammengefasst. In erster Linie handelt es sich um Neuerungen, mit denen sowohl die aktuelle Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs umgesetzt wird als auch die Bestimmungen der VOB/B an die Regelungen des BGB angepasst werden. Die Rechtsanwaltskanzlei Neudel, Kühn & Schreiber bringt SHK-Fachbetriebe zeitnah auf den neuesten Stand und veranstaltet deshalb eine Reihe von Seminaren.

Die Veranstaltungen finden 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 für Samstag, den 2. Dezember 2006 geplant. Die Teilnahmegebühr beträgt 98 Euro. Die Mindestteilnehmerzahl beträgt 15 Personen. Das Seminar ist auf 20 Teilnehmer begrenzt. Anmeldeunterlagen sowie weitere Informationen gibt es bei der Anwaltskanzlei, Telefon (03 49 53) 2 20 40, Fax (03 49 53) 2 39 67.



Die Seminare vermitteln u. a. das fachgerechte Bekleiden eines Zwiebelturmes