

› Rockwool ‹

Wechsel in Aufsichtsrat und Geschäftsführung

Nach 29-jähriger Tätigkeit in der Rockwool Gruppe wird Kurt Berners am 31. Juli 2007 in den Ruhestand gehen. Seine Nachfolge in der Funktion als Division Managing Director übernimmt Klaus Franz, Vorsitzender der Geschäftsführung Deutsche Rockwool, mit Wirkung zum 1. März 2007. Ihm folgt Christian Göbel als neuer Vorsitzender der Geschäftsführung. Göbel ist erst seit Beginn des neuen Jahres im Unternehmen tätig. Zuvor war er über einen Zeitraum von sieben Jahren in verschiedenen Vertriebs- und Marketingfunktionen in der Knauf-Gruppe beschäftigt sowie vier Jahre in Managementpositionen in der Xella-Gruppe.



Christian Göbel wird neuer Vorsitzender der Geschäftsführung

› VdZ ‹

Mahr jetzt Präsident

Die Vereinigung der deutschen Zentralheizungswirtschaft (VdZ) hat im Rahmen ihrer Mitgliederversammlung am 28. November 2006 Benedikt Mahr zum neuen Präsidenten des Dachverbandes gewählt. Mahr vertritt den Deutschen Großhandelsverband Haustechnik (DG Haustechnik). Zum Vizepräsidenten wurde der bisherige Präsident Bernd Wattenberg (VDMA) gewählt. Weitere Mitglieder des vierköpfigen Präsidiums sind Werner Obermeier (ZVSHK/GED) sowie Klaus Jesse (BDH).

Dem VdZ-Vorstand gehören außerdem an: Jürgen Diehl (BHKS), Prof. Dr. Ulrich Pfeiffenberger (FGK), Dr. Rainer Bostel (FV-Armaturen im VDMA), Dr. Horst Dieter Elsner (Wilo) und Jürgen Holtfort (Stiebel Eltron).



Der neue VdZ-Präsident (v.r.): Benedikt Mahr und sein Stellvertreter Bernd Wattenberg

› DG Haustechnik ‹

Vorsitzender Dr. Rolf-Eugen König wiedergewählt

Auf der Mitgliederversammlung am 23. November wählten die Mitglieder des Großhandelsverbandes DG Haustechnik in München ihren neuen Vorstand. Der bisher amtierende Vorsitzende Dr. Rolf-Eugen König wurde mit 100 % der Stimmen für die nächsten drei Jahre wieder gewählt. Stellvertretender Vorsitzender wurde Benedikt Mahr. Zum neuen Vorstand gehören Jürgen Arnold, Anton F. Börner, Erik Braeuning, Martin Dekker, Kai-Uwe Hollweg, Meinolf Hördemann,

Hans Jüde, Werner Kuss, Dr. Michael Pietsch, Markus Thurn und Barbara Wiedemann. Die Mitgliederversammlung beschäftigte sich mit der Positionierung des Großhandels gegenüber anderen Vertriebsformen und der Prozessoptimierung. Dabei stand die elektronische Vernetzung von Industrie, Großhandel und Handwerk im Mittelpunkt. Das Thema EAN-Code und die Weitergabe an das Handwerk wurde kontrovers diskutiert.



Zum neuen DGH-Vorstand gehören: (v. l.) Dr. Michael Pietsch, Markus Thurn, Meinolf Hördemann, Barbara Wiedemann, Martin Dekker, Dr. Rolf-Eugen König, Benedikt Mahr, Jürgen Arnold, Kai-Uwe Hollweg, Erik Braeuning und Hans Jüde

› Techem ‹

Toporowski in den Vorstand berufen

Der Techem-Aufsichtsrat hat Dr. Markus Toporowski (42) mit Wirkung vom 1. Dezember 2006 zum Mitglied des Vorstandes berufen. Er übernimmt das Ressort Dienstleistung und ist damit verantwortlich für die Steuerung der Inlandsorganisation im Kerngeschäftsfeld Energy Services.

Die neue Ressortverteilung im Vorstand zielt nach Unternehmensangaben nicht zuletzt auf eine Stärkung des Auslandsgeschäfts: Sie ermöglicht es Hans-Lothar Schäfer, bisher für diesen Bereich verantwortlicher Vorstand, den Ausbau des Auslandsgeschäftes



intensiver voran zu treiben, seine Verantwortung für den Bereich Technik bleibt. Bei den weiteren Ressorts mit Horst Enzelmüller als Vorstandsvorsitzendem, Peter Wunderlich (Finanzen & Verwaltung) und Bernd Sülberg (Vertrieb Deutschland) bleiben die Zuständigkeiten unverändert.

Toporowski kam im August 2006 zu Techem. Der promovierte Physiker war zuvor bei den Dalli Werken als kaufmännischer Geschäftsführer für die Optimierung der betriebswirtschaftlichen Prozesse sowie die Restrukturierung der Verwaltung verantwortlich.

> Caleffi <

Steinbach ist neuer Geschäftsführer

Zum 1. November 2006 hat Stefan Steinbach die Geschäftsführung bei Caleffi in Mühlheim übernommen. Der 39-Jährige war zuvor als Vertriebsleiter bei einem Spezialmetallprodukte-Hersteller tätig. In seiner neuen Funktion will Steinbach den Bekanntheitsgrad des Unternehmens in Deutschland steigern. Hierfür soll der dreistufige Vertriebsweg ausgebaut und die Zusam-

menarbeit mit dem Handel intensiviert werden.



> Jung Pumpen <

Von 3i an Pentair verkauft

Helmut Schweitzer, Geschäftsführer der Jung Pumpen GmbH, hat Mitte Dezember 2006 die Belegschaft darüber informiert, dass das Unternehmen zum Jahreswechsel 2006/2007 vom bisherigen Eigentümer 3i an das amerikanische Unternehmen Pentair verkauft wird. Es ist gerade zwei Jahren her, da hatte der Finanzinvestor 3i das Unternehmen von der Masco Corporation übernommen. Pentair ist weltweit auf dem Gebiet der Wassertechnik aufgestellt. Im Geschäftsjahr 2005 wurde mit rund 15 000 Mitarbeitern ein Gesamtumsatz von rund 3 Milliarden US-Dollar erzielt.

Das bestehende Jung Pumpen-Management-Team trägt nach eigenen Angaben auch weiterhin die Verantwortung für Entwicklung und Erfolg des Unternehmens. Unmittelbare Veränderungen in der Organisation oder die Zusammenlegung von Funktionsbereichen mit denen anderer Tochtergesellschaften seien nicht geplant.

> Veolia <

Berkefeld in Wien zugekauft

Veolia Water Solutions & Technologies (VWS), das Mutterunternehmen von Elga Berkefeld in Celle, übernimmt das Wassertechnikunternehmen Berkefeld-Zuckriegl in Wien. Die Firma, die bis 2003 als Vertriebsgesellschaft zu Berkefeld in Celle gehörte und danach im Rahmen eines Management-Buyouts veräußert wurde, erwirtschaftete im letzten Geschäftsjahr 2005/2006 mit acht Mitarbeitern einen Umsatz von rund 2,4 Millionen Euro.

Berkefeld-Zuckriegl ist Anbieter von Technologien zur Wasseraufbereitung für verschiedene industrielle Anwendungen in Österreich. VWS in Deutschland, Österreich und Schweiz erzielte im vergangenen Jahr mit über 400 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 120 Millionen Euro. Die österreichischen Aktivitäten beider Unternehmen werden zum Februar 2007 zusammengehen und an einem gemeinsamen Firmensitz in Wien vereint.

> ACE <

Airwell hat Polen übernommen

Die ACE Klimatechnik in Frankfurt, die als deutsche Niederlassung das Klimageräte-Programm der Marke Airwell vertreibt, hat zum 1. Januar 2007 die Hamburger Polenz GmbH übernommen. Über die Höhe des Kaufpreises wurden keine Angaben gemacht. Polenz ist Alleinimporteur für Clivet, Italien, und Denco, Großbritannien sowie exklusiver Distributor der Produktpalette der amerikanischen Fedders Corporation, zu der das Unternehmen seit 2001 gehört und deren gesamte Europaaktivitäten das Unternehmen koordiniert. Klimageräte von Sabiana, Italien, vertreibt Polenz unter eigenem Namen. Des Weiteren gehören Trion Luftreiniger und Hitachi Klimasysteme zum Produktprogramm.

> Viessmann <


Vorarlberger Holzfeuerungs-spezialist übernommen

Der Heiztechnik-Hersteller Viessmann hat die österreichische Mawera Holzfeuerungsanlagen GmbH übernommen. Mawera produziert Biomasse-Kessel und -heizkraftwerke im Leistungsbereich von 100 bis 13 000 kW. Als Spezialist für die komplette Konzeption und bauliche Umsetzung von Biomasse-Feuerungssystemen wurde das Unternehmen für seine innovativen und ausgereiften Lösungen vielfach ausgezeichnet, zum Beispiel mit dem Innovationspreis der Republik Österreich und dem Bayerischen Staatspreis. Mawera beschäftigt 160 Mitarbeiter, der Umsatz wird auf mehr als 30 Millionen Euro beziffert.

> Villeroy & Boch <


Verhandlungen mit Eczacibasi

Villeroy & Boch und der türkische Keramikhersteller Eczacibasi sind in Verhandlungen über eine Zusammenarbeit mit der im Januar 2006 ausgegliederten „V & B Fliesen GmbH“ eingetreten. Beabsichtigt ist, zu einer Kooperation in der Herstellung und Vermarktung keramischer Wand- und Bodenfliesen zu kommen. Die anderen keramischen Aktivitäten sind davon nicht betroffen. Die Eczacibasi Gruppe ist eine türkische Industrie-Gruppe, die über 37 Gesellschaften verfügt und einen jährlichen Gesamtumsatz von rund 2,6 Milliarden US Dollar erwirtschaftet. Kerngeschäft der Eczacibasi Gruppe sind pharmazeutische Produkte, Baustoffe und Gebrauchsgüter; die Gruppe ist auch in den Bereichen Finance, Informationstechnologie, electronic cards und Schweißtechnologie tätig.





2007

SHK-Wandkalender




JANUAR	FEBRUAR	MÄRZ	APRIL	MAI	JUNI	JULI	AUGUST	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DEZEMBER	JANUAR 08
1 Mo	1 Do	1 So *	1 Di	1 Do	1 So *	1 Di	1 Do	1 So	1 Mo	1 Do	1 So	1 Mo
2 Di	2 Fr	2 So	2 Mi	2 Sa	2 So *	2 Di	2 Do	2 So	2 Mo	2 Do	2 So	2 Mo
3 Mi	3 Sa	3 So	3 Di	3 Do	3 So *	3 Di	3 Fr	3 Mo	3 Do	3 So	3 Mo	3 Do
4 Do	4 So	4 Mo	4 Mi	4 Fr	4 So *	4 Di	4 Do	4 So	4 Mo	4 Do	4 So	4 Fr
5 Fr	5 Mo	5 Di	5 Do	5 So	5 So *	5 Di	5 Do	5 So	5 Mo	5 Do	5 So	5 Mo
6 Sa	6 Mi	6 Do	6 So	6 Mo	6 Do	6 So	6 Di	6 Mo	6 Do	6 So	6 Mo	6 Do
7 So	7 Do	7 So	7 Mi	7 Fr	7 So *	7 Di	7 Do	7 So	7 Mo	7 Do	7 So	7 Mo
8 Mo	8 Do	8 So	8 Di	8 Do	8 So *	8 Di	8 Do	8 So	8 Mo	8 Do	8 So	8 Mo
9 Di	9 Fr	9 So	9 Mi	9 Fr	9 So *	9 Di	9 Do	9 So	9 Mo	9 Do	9 So	9 Mo
10 Mi	10 Sa	10 So	10 Di	10 Do	10 So *	10 Di	10 Do	10 So	10 Mo	10 Do	10 So	10 Mo
11 Do	11 So	11 Mo	11 Mi	11 Fr	11 So *	11 Di	11 Do	11 So	11 Mo	11 Do	11 So	11 Mo
12 Fr	12 Mo	12 Di	12 Do	12 So	12 So *	12 Di	12 Do	12 So	12 Mo	12 Do	12 So	12 Mo
13 Sa	13 Mi	13 Do	13 So	13 Mo	13 Do	13 So	13 Di	13 Mo	13 Do	13 So	13 Mo	13 Do
14 So	14 Do	14 So	14 Mi	14 Fr	14 So *	14 Di	14 Do	14 So	14 Mo	14 Do	14 So	14 Mo
15 Mo	15 Do	15 So	15 Di	15 Do	15 So *	15 Di	15 Do	15 So	15 Mo	15 Do	15 So	15 Mo
16 Di	16 Fr	16 So	16 Mi	16 Fr	16 So *	16 Di	16 Do	16 So	16 Mo	16 Do	16 So	16 Mo
17 Mi	17 Sa	17 So	17 Di	17 Do	17 So *	17 Di	17 Do	17 So	17 Mo	17 Do	17 So	17 Mo
18 Do	18 So	18 Mo	18 Mi	18 Fr	18 So *	18 Di	18 Do	18 So	18 Mo	18 Do	18 So	18 Mo
19 Fr	19 Mo	19 Di	19 Do	19 So	19 So *	19 Di	19 Do	19 So	19 Mo	19 Do	19 So	19 Mo
20 Sa	20 Mi	20 Do	20 So	20 Mo	20 Do	20 So	20 Di	20 Mo	20 Do	20 So	20 Mo	20 Do
21 So	21 Do	21 So	21 Mi	21 Fr	21 So *	21 Di	21 Do	21 So	21 Mo	21 Do	21 So	21 Mo
22 Mo	22 Do	22 So	22 Di	22 Do	22 So *	22 Di	22 Do	22 So	22 Mo	22 Do	22 So	22 Mo
23 Di	23 Fr	23 So	23 Mi	23 Fr	23 So *	23 Di	23 Do	23 So	23 Mo	23 Do	23 So	23 Mo
24 Mi	24 Sa	24 So	24 Di	24 Do	24 So *	24 Di	24 Do	24 So	24 Mo	24 Do	24 So	24 Mo
25 Do	25 So	25 Mo	25 Mi	25 Fr	25 So *	25 Di	25 Do	25 So	25 Mo	25 Do	25 So	25 Mo
26 Fr	26 Mo	26 Di	26 Do	26 So	26 So *	26 Di	26 Do	26 So	26 Mo	26 Do	26 So	26 Mo
27 Sa	27 Mi	27 Do	27 So	27 Mo	27 Do	27 So	27 Di	27 Mo	27 Do	27 So	27 Mo	27 Do
28 So	28 Do	28 So	28 Mi	28 Fr	28 So *	28 Di	28 Do	28 So	28 Mo	28 Do	28 So	28 Mo
29 Mo	29 Do	29 So	29 Di	29 Do	29 So *	29 Di	29 Do	29 So	29 Mo	29 Do	29 So	29 Mo
30 Di	30 Fr	30 So	30 Mi	30 Fr	30 So *	30 Di	30 Do	30 So	30 Mo	30 Do	30 So	30 Mo
31 Mi	31 Sa	31 So	31 Di	31 Do	31 So *	31 Di	31 Do	31 So	31 Mo	31 Do	31 So	31 Mo





Kompetenzen
Informationen
geht es beim



Als zusätzliche Serviceleistung unseres Verlages erhalten alle Abonnenten mit dieser Ausgabe wieder den großformatigen SBZ-Jahresplaner. Sollten Sie Abonnent sein und dieser SBZ trotzdem kein Planer beiliegen, wenden Sie sich bitte an unsere Service-Abteilung unter Telefon (0 89) 8 58 53-558, E-Mail: abo@sbz-online.de

> Wilo <

Förderpreis an Auszubildende verliehen

Anfang Dezember 2006 hat Wilo bereits zum neunten Mal den Nachwuchs-Förderpreis an drei Auszubildende in Nordrhein-Westfalen verliehen, die gute Leistungen im praktischen Wettbewerb erzielten. Ausgezeichnet wurden Jan Philipp Callies, Waleri Kristian und Daniel Vochsen. Der Pumpenhersteller honoriert in Zusammenarbeit mit dem Fachverband NRW seit 1998 herausragende Leistungen und besonderes Engagement der Auszubildenden. Der Förderpreis ist mit 3250 Euro dotiert.



Verleihung des Förderpreises (v. l.): Peter Stamm (Wilo), Waleri Kristian, Daniel Vochsen, Jan Philipp Callies, Willi Winzenick (Vorsitzender Berufsbildungsausschuss), Udo Kunz (Wilo) und Norbert Schmitz (GF FV NRW)

> Tece <

Neues Logistikzentrum eingeweiht

Haustechnikspezialist Tece hat ein neues Logistikzentrum in Betrieb genommen. Die 3600 m² große Halle wurde erforderlich, weil mit der Integration von Entwässerungsspezialist Basika in die Tece-Gruppe das Lager am Stammsitz in Emsdetten zu klein geworden ist. Da das Unternehmen in 2007 weitere Produkte aus dem Entwässerungssortiment auf Lager nehmen will und auch selbst mit weiterem Wachstum rechnet, ist eine zweite Halle in gleicher Größe schon geplant.

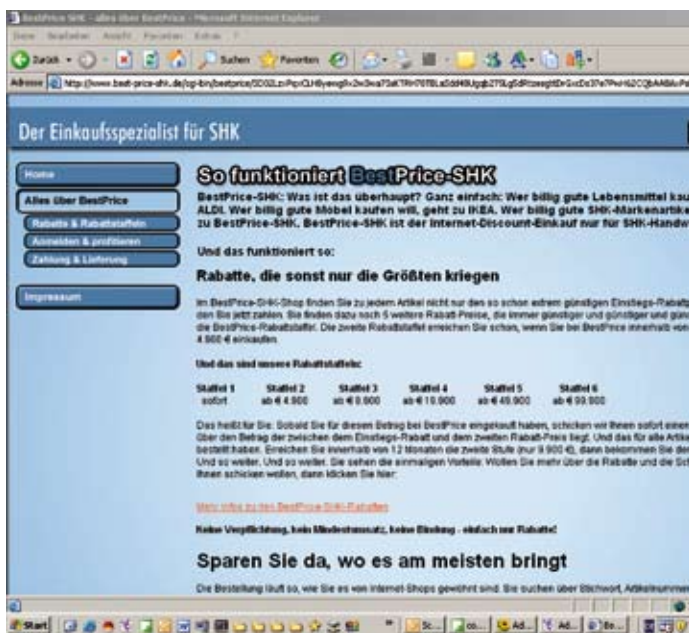
› Internetgroßhandel ‹

BestPrice-SHK sorgt für viel Wirbel

Für reichlich Diskussionsstoff sorgte in den vergangenen Wochen die Internetplattform BestPrice-SHK, die sich auf ihrer Begrüßungsseite als logische Ergänzung zu Aldi und Ikea bezeichnet. Hinter www.bestprice-shk.de verbirgt sich das erste Discount-Einkaufs-Portal, das sich ausschließlich an das SHK-Handwerk wendet. Hinter der in Hannover ansässigen BestPrice-Portal GmbH & Co. KG stehen alteingesessene dreistufige Großhändler. Federführend sind die Großhandelsunternehmen Bechem und Holzmann. Wie bei Lebensmitteldiscountern beschränkt sich das Angebot auf das Wesentliche: nur mehrere tausend Artikel, die den täglichen Artikel-Bedarf des SHK-Handwerks abdecken, bilden demnach das Lieferportfolio.

Die Discountpreise werden durch eine klare Beschränkung auf den nötigsten Service möglich. Einkaufspreise, die deutlich unter dem Marktdurchschnitt liegen, sieht Geschäftsführer Nor-

bert Krull als Schlüssel zum Erfolg. Die Aufträge werden an regionale Großhandelpartner weitervermittelt, die als Auftragnehmer fungieren. Einen Außendienst gibt es nicht, bestellt wird allein über das Internet. Die Auslieferung der Waren soll werktags innerhalb von 48 Stunden erfolgen. Bereits in den ersten zwei Wochen sollen sich laut mehr als 10 % der angeschriebenen Handwerksbetriebe frei geschaltet haben. Bleibt abzuwarten, wie die nicht am Modell teilnehmenden Großhändler darauf reagieren werden.



www.bestprice-shk.de: der SHK-Discount-Großhandel im Internet sorgt für reichlich Diskussionsstoff

› Techem ‹

12 % Umsatzplus

Die Techem AG konnte nach eigenen Angaben den Aufwärtstrend auch im vierten Jahr hintereinander fortsetzen. So stieg der Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2005/06 um 12 % von 466,8 auf 523 Millionen Euro. Das EBIT (Gewinn vor Zinsen und Steuern) legte um 26,1 % auf 106,4 Millionen Euro (Vorjahr: 84,4) zu, der Jahresüberschuss um 43,6 % auf 57,3 Millionen Euro (39,9). Die im Laufe des Jahres bereits angehobene Prognose für das volle Geschäftsjahr in Höhe von 520 bis 522 Millionen Euro Umsatz und 105 bis 106 Millionen Euro EBIT konnte Techem erneut erreichen. Wachstumsmotor sei einmal mehr das Geschäftsfeld Energy Contracting gewesen,

das den Umsatz um 38,5 % auf 93,1 Millionen Euro (67,2) steigern konnte. Energy Services wuchs um 7,3 % auf 420,1 Millionen Euro (391,5).

Dabei wäre hervorzuheben, dass der Anteil der Funkgeräte am gesamten Gerätebestand in Deutschland von 20,5 % auf 24,5 % gestiegen ist. Der Bereich IT Services, der mit Geschäftsjahresende auf Aareon Deutschland übergang, legte um 21 % auf 9,8 Millionen Euro zu (8,1). In der regionalen Betrachtung kann Techem sowohl im Inland als auch in West- und Osteuropa jeweils mit zweistelligen Zuwachsraten aufwarten: Deutschland mit 11,8 % auf 455,8 Millionen Euro, Westeuropa ohne Deutschland um 13,9 % auf 44,3 Millionen Euro, Osteuropa inkl. China mit 12,3 % auf 22,9 Millionen Euro.

› SFA ‹

Gewinner des Preisausschreibens

Klaus Birkmann, Inhaber der Birkmann Haustechnik in Lauf an der Pegnitz, ist der Gewinner des SFA Sanibroy-Preisausschreibens für Installateure. Er darf sich über den Hauptpreis, einen 27"-TV-Flachbildschirm, freuen. SFA Sanibroy hatte von Mitte August bis Ende September 2006 bei fünf Fernsehsendern insgesamt 200 Ausstrahlungen gebucht, um die Endverbraucher in einem Spot für das Thema „Kleinhebeanlagen“ zu sensibilisieren. Gleichzeitig startete das Preisausschreiben, das sich laut Vertriebsleiter André Plonka guten Zuspruch seitens der SHK-Handwerkerschaft erfreute.



Gratulation zum 1. Preis (v. l.): Klaus Birkmann und SFA-Repräsentant Thomas Kurtz

› Armacell ‹

An neuen Investor verkauft

Armacell hat nach eigenen Angaben mit der international tätigen Investmentgruppe Investcorp einen neuen Finanzpartner gefunden. Wie Investcorp International Ltd. bekannt gibt, wird die Vermögensverwaltungsgesellschaft mit Niederlassungen in London, New York und Bahrain Armacell International von den bisherigen Investoren Gilde Investment Management und CVC Capital Partners übernehmen. Die finanziellen Einzelheiten der Vereinbarung wurden nicht offen gelegt.

› Fachtagungen ‹

BHKW und Holzpellets

Im Januar 2007 führt BHKW-Consult Veranstaltungen zu verschiedenen Themen aus dem Energiebereich durch.

- Das Forum **Mini-BHKW** findet am **17. Januar 2007** in Nürnberg-Fürth statt. Es beschäftigt sich mit Technologien, Planungsgrundsätzen sowie gesetzlichen Rahmenbedingungen für Mini-BHKW-Anlagen bis 30 kW_{el}. Auch die technologischen sowie wirtschaftlichen Chancen und Risiken beim Einsatz Biomasse-befuerter Mini-BHKWs wie Pellet-Stirlingmotoren und Pflanzenöl-Motoren werden dargelegt. Eine Fachausstellung begleitet diese Veranstaltung.
- Im **Praxisforum Holzpellet**, das am **18. Januar 2007** ebenfalls in Nürnberg-Fürth stattfindet, reichen die Themen von der Marktübersicht über Pelletshei-

zungen, der aktuellen Markt- und Preisentwicklung über Fördermaßnahmen, Brennwertnutzung bei Pelletheizungen sowie wichtige Aspekte einer Planung von Holzpellet-Heizungen. Aber auch die Nutzung von Pellets in Stirling-Motoren wird auf dieser Konferenz dargestellt. Eine Fachausstellung begleitet diese Veranstaltung.

- Vom **23. bis 24. Januar 2007** findet in Düsseldorf ein zweitägiges **BHKW-Grundlagenseminar** über die Planung, die Wirtschaftlichkeitsberechnung und die gesetzlichen sowie wirtschaftlichen Rahmenbedingungen von BHKW-Anlagen statt. Den Seminarteilnehmern wird des Weiteren ein Einblick in aktuelle BHKW-Technologien gegeben. Weitere Infos gibt es unter www.energie-konferenz.de und unter www.bhkw-infozentrum.de.

› Permatrade ‹

Schulungsangebot 2007

Auch in diesem Jahr bietet Permatrade wieder ein umfassendes Seminarangebot rund um die chemiefreie Wasserbehandlung und -aufbereitung an.

Ein eintägiges, kostenloses Basis-Seminar gibt Überblick, wie Kalk- und Korrosionsschutz in der Praxis funktionieren, welche Produkte im Markt verfügbar sind, in welchen Bereichen sie sinnvoll installiert werden können und wo die Grenzen ihrer Einsatzmöglichkeiten liegen. Weitere Themen sind die Filtertechnik, Grauwasserrecycling und die Trinkwasservitalisierung. Einen Schwerpunkt bildet außerdem die Heizungswasseraufbereitung.

In einem Aufbau-Seminar wird über vorbeugende Maßnahmen und moderne Problemlösungen zur Wasserbehandlung berichtet. Ferner werden Themen wie Verkaufsförderung, Vermarktungsideen und Vertriebsstrategien behandelt. Die Schulungen finden im Stammhaus des Unternehmens in Leonberg statt. Weitere Infos gibt es per Telefon (0 71 52) 9 39 19-23, Telefax (0 71 52) 9 39 19-35 oder per E-Mail unter info@perma-trade.de.

› KME ‹

Fachseminare Halbjahr 2007

KME bietet im 1. Halbjahr 2007 in Osnabrück Fortbildungen für SHK-Fachhandwerkerzufolgenden Themen an:

- Brand- und Schallschutz; Dämmvorschriften im Bauwesen
 - Sanitär- und Gastechnik
 - Alternative Heizkonzepte
 - Marketing im Handwerk – erfolgreiches Auftreten am Markt
- Für Auszubildende wird das Fachseminar L1 angeboten, das sich mit Kupfer und der Verarbeitung des Werkstoffs beschäftigt, während ein Planerforum für TGA-Planer auf Installationslösungen mit Kupfer und Planungssoftware eingeht. Darüber hinaus wird ein Grundkurs und zwei Aufbaukurse im Bereich Klempnertechnik angeboten.

Weitere Informationen sowie einen kostenlosen Schulungskatalog gibt es bei KME, Telefax (05 41) 3 21-8 43 26 oder per E-Mail an info-forum@kme.com.

› Oventrop ‹

Neue Schulungen

Oventrop bietet im 1. Halbjahr 2007 zwei Halbtages- und ein Tages-Seminar an. Das Fachseminar 1 beschäftigt sich mit der Berechnung von Heizungs-, Kühl- und Sanitäreanlagen und gliedert sich in drei Teile:

- Vorstellung der neuen Verfahren zur Berechnung der Norm-Heizlast DIN EN 12 831.

- Präsentation der Oventrop-Software Ovplan mit Anlagenberechnung Heizung, Kühlung und Trinkwasser sowie Flächenheizung.

- Informationen zur Anwendung von Oventrop-Komponenten.

Das Fachseminar 2 zeigt Möglichkeiten auf, moderne Solarthermie und Feststoffkessel-Anbindung zu installieren oder auf Komponenten bestehender Heizungsanlagen abzustimmen.

Das Fachseminar 3 beschäftigt sich mit dem Einsatz von Regel und Drosselventilen. Themenschwerpunkte sind die gesetzlichen Grundlagen zur System-Hydraulik durch die VOB/DIN 18380 und Energieeinsparverordnung. Weitere Infos und Anmeldeunterlagen gibt es bei Oventrop, Telefon (0 29 62) 82-0, Telefax (0 29 62) 82-4 00 und unter www.ventrop.de

› Intersolar ‹

Fachmesse wechselt nach München

Die Intersolar, Europas größte Fachmesse für Solartechnik, wird ab 2008 in München stattfinden. Der aktuelle Standort Freiburg wird für die stetig wachsende Intersolar zu klein. Die Messe informiert das internationale Fachpublikum über Neuheiten in den Sparten Photovoltaik, Solarthermie und Solares Bauen. Die Veranstalter – die Pforzheimer Solar Promotion GmbH und die Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe GmbH (FWTM) – werden nach eigenen Angaben auch am neuen Standort zusammenarbeiten. In diesem Jahr wird Freiburg vom 21. bis 23. Juni zum letzten Mal Austragungsort der Intersolar sein.

› Grohe ‹

Produkttraining Armaturentechnik und Sanitärsysteme

Neben vielen weiteren Schulungen bietet Grohe vom 21. bis 22. Februar 2007 in Hemer ein Praxistraining zu Armaturentechnik und Sanitärsystemen an. Ob Thermostate, Einhandmischer oder Duschsysteme, ob Spülkästen oder Druckspüler – in der Produktschulung werden Tipps zur Installation, Wartung und Umrüstung vermittelt. Weitere Schulungseinheiten behandeln

Wasser- und Energiesparlösungen und helfen bei der Findung von Verkaufs- und Beratungsargumenten. Ein Besuch in der Produktion gibt Einblick in die Herstellungsverfahren der Sanitärindustrie. Das Seminar richtet sich an Meister, Installateure, Kundendiensttechniker und Badverkäufer. Weitere Infos gibt es bei Grohe, Telefon (0 78 21) 90 71 48 und unter www.mygrohe.de