

Firmen + Fakten

› Vaillant ‹

Geschäftsführer Brosset abgetreten

Vaillant überraschte am 19. Januar die Branche – und wohl auch die eigenen Mitarbeiter – mit der Meldung, dass Geschäftsführer Dr. Michel Brosset zum 31. Januar 2007 sein Amt niederlegen wird. Er verlässt das Unternehmen im besten gegenseitigen Einvernehmen, hieß es in der Pressemitteilung. Brosset gehörte seit 1. Januar 2000 der Geschäftsführung an und war dort zuständig für die Marketing- und Industrieaktivitäten im Unternehmensbereich Heiztechnik. Die Geschäftsführung der Vaillant GmbH liegt nun alleine bei Claes Göransson,

der bislang die Unternehmensbereiche Finanzen, Administration und Non-Heating verantwortete. Über die Gründe für diesen schnellen Abgang kann nur spekuliert werden. An schlechten Umsatzzahlen dürfte es nicht gelegen haben. Denn hier rechnet der Heiztechnikhersteller für 2006 mit einer Steigerung von etwa 11 % (in Deutschland ca. + 8 %) auf knapp 2 Milliarden Euro. Am wahrscheinlichsten ist wohl, dass sich Brosset und die Vaillant-Gesellschafter über den künftigen Kurs des Unternehmens nicht einigen konnten.



Dr. Michel Brosset (links) und Claes Göransson

› Vitra ‹

Michaelis leitet Export

Bernd Michaelis ist seit Jahresbeginn als Exportleiter Mittel- und Ost-Europa für die komplette Vitra Produktpalette verantwortlich. Der 49-Jährige war zuvor zwölf Jahre als Geschäftsereichsleiter Nord-Europa für das englische Unternehmen Hepworth im Bereich Rohrsysteme für Sanitär und Heizung zuständig.

Bei Vitra steht er nun für die Länder Österreich, Schweiz, Belgien und die Niederlande, wie auch für Polen, Tschechien, Kroatien und Ungarn in der Verantwortung.



› Ebro Armaturen ‹

Mischnick in der Geschäftsführung

Zum 1. Januar 2007 hat das Führungsteam der Ebro Armaturen Verstärkung bekommen: neben dem geschäftsführenden Gesellschafter Hans-Peter Bröer und dessen Tochter Lydia Bröer ist Dirk Mischnick neu in die Geschäftsführung eingetreten.

Mischnick war zuletzt in verschiedenen Managementfunktionen der Metso Automation tätig, unter anderem als Geschäftsführer der deutschen Niederlassung sowie als Präsident der Geschäftsbereiche Field Systems und



Die neue Geschäftsführung von Ebro Armaturen (v. l.): Dirk Mischnick, Lydia Bröer und Peter Bröer

Process Automation Systems mit Sitz in Finnland. In seiner neuen Funktion soll er bei Ebro einen Schwerpunkt seiner Arbeit in die Entwicklung neuer Märkte und Industrieapplikationen legen.

› Comap ‹

Rottnick ist Produktmanager

Seit dem 1. Januar 2007 ist die Position des Produktmanagers bei Comap Deutschland neu besetzt: Karl Rottnick hat in der deutschen Niederlassung in Butzbach das Produktmanagement für die Bereiche Sanitär und Heizung übernommen. Der 43-Jährige trat damit die Nachfolge von Rainer Kelbassa an, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch

verlassen hat. Rottnick zeichnete zuletzt als Produktmanager bei Rothberger für die Produktgruppen Fittingwerkzeuge sowie Presstechnik & Verbundrohrbearbeitung verantwortlich.



› SCA ‹

Stojan löst Stensson ab

Seit dem 1. Januar 2007 verantwortet Markus Stojan (39) als neuer Region Director Central Europe bei SCA Hygiene Products den Bereich Tissue Europe (Marke Tork) in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Er folgt auf Carl Magnus Stensson, der als Region Managing Director Großbritannien und Irland für Consumer nach England wechselt.



› Keramag ‹

Nowak wird Vertriebsleiter

Armin Nowak (41) wird am 1. April 2007 neuer Vertriebsleiter bei Keramag in Ratingen. Er tritt damit die Nachfolge von Kajo Mondorf an, der bereits im vergangenen Jahr in eine andere Branche wechselte. Nowak war seit 1993 in verschiedenen Vertriebsfunktionen tätig, zuletzt als Vertriebsleiter Deutschland bei Grohe.

› Pontos ‹

Jeltsch ausgeschieden

Zum Jahreswechsel hat Thomas Jeltsch seine Position als Leiter des strategischen Geschäftsfelds Pontos aufgegeben. Der 41-Jährige, der seit 2001 Pontos als Tochterunternehmen von Hansgrohe aufgebaut hat, ist aus familiären Gründen in seine Heimat an den Bodensee zurückgekehrt. Bis ein Nachfolger gefunden ist, leitet Otto Schinle, im Hansgrohe-Vorstand für Grauwasserrecycling zuständig, das Geschäftsfeld kommissarisch.



› abd ‹

Keerl folgt auf Decker

Beim Arbeitskreis baden und duschen (abd) ist ein Wechsel in der Leitung der Geschäftsstelle erfolgt. Am 1. Februar 2007 übergab Herbert Decker die Geschäftsführung an Günter Keerl. Decker zog sich mit 68 Jahren nun sukzessive aus dem Berufsleben zurück. Er managte insgesamt acht Jahre den abd bzw. die 2003 in ihm vereinten Produzentengruppen ADA und adw. Keerl schied bereits Ende Januar im Rahmen einer Vorruhestands-

regelung bei Kermi aus. Er trat 1985 bei dem Duschabtrennungsspezialisten als Regionalverkaufsleiter Nord ein und verantwortet seit 1990 als Marktbereichsleiter Sanitär dessen Inlandsgeschäft. Im abd ist er aktuell als Vorsitzender des Marketingausschusses tätig. Dem abd gehören mit Bette, Duscholux, Glamü, Hoesch Design, Kaldewei, Keramag, Kermi, Koralle und Villeroy & Boch momentan neun, ausschließlich dreistufig operierende Marken an.



Herbert Decker (l.) gab am 1. Februar aus Altersgründen die Geschäftsführung des Arbeitskreises abd an Günter Keerl ab

› Conergy ‹

Vertriebswege neu strukturiert

Der europaweite Solarhandelsvertrieb der Alternative-Energie-Technik (AET) wurde zum Jahresbeginn mit dem globalen Vertrieb der Conergy verschmolzen. In dieser Konstellation sollen die AET Vertriebsstandorte in Deutsch-

land, Frankreich, Spanien, Griechenland, Italien und in der Schweiz unverändert bleiben und als Niederlassungen der Conergy erweiterte Serviceleistungen bieten. Während AET Kunden im europäischen Raum bedient, ist der Vertrieb der Conergy bereits mit Niederlassungen in den USA, Mittel- und Südamerika, Asien und Australien in den potenzialträchtigsten Solarmärkten vertreten.

› Schulte ‹

GC-Übernahme gescheitert – Richter + Frenzel übernimmt

Die mit dem Bremer Großhandelsunternehmen Cordes & Graefe (GC) in den Eckpunkten bereits vereinbarte Übernahme der insolventen Schulte-Gruppe (SBZ 24/06) ist aufgrund kartellrechtlicher Auflagen gescheitert. Deshalb hat nun überraschenderweise die Richter + Frenzel-Gruppe zum 15. Januar 2007 einen Großteil der Vertriebs- und Logistikaktivitäten der Essener Schulte-Gruppe übernommen. Mit der Akquisition baut das Unternehmen seine Marktposition in Deutschland aus und erschließt sich neue Absatzregionen insbesondere in Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und im Rhein-Main-Gebiet. Nach der Übernahme der Schulte-Standorte ist die 1895 gegründete Richter + Frenzel-Gruppe nunmehr in sieben Bundesländern mit insgesamt 145 Niederlassungen vertreten und zusätzlich in Tschechien mit 22 Häusern. Hinzu kommen über 100 SE- sowie 66 Bad-Center. Die rund 700 ehemaligen Mitarbeiter

der Schulte-Gruppe sollen übernommen werden. Damit steigt die Beschäftigtenzahl auf 3750 Mitarbeiter. In 2006 erwirtschaftete die Gruppe einen Umsatz von über 900 Millionen Euro. Die Übernahme soll für einen Umsatzzuwachs von ca. 200 Millionen Euro sorgen. „Der Erwerb der 80 Schulte-Niederlassungen ist ein strategisch wichtiger Schritt für die positive Weiterentwicklung unseres Unternehmens auf dem deutschen Markt und bringt uns ein schnelles effizientes Wachstum in weiteren Kernregionen der Branche“, erklärt Richter + Frenzel Geschäftsführer Benedikt Mahr. „Durch die regionale Ausdehnung unserer Vertriebsaktivitäten gewinnen wir neue Kunden in weiteren Bundesländern hinzu und können so bundesweit unseren Marktanteil vergrößern. Gleichzeitig sind wir in der Lage, unser deutschlandweites Selbstentnahme-Center (SE-Center-) und Logistik-Netzwerk zu optimieren“, so Mahr weiter.

› RLT ‹

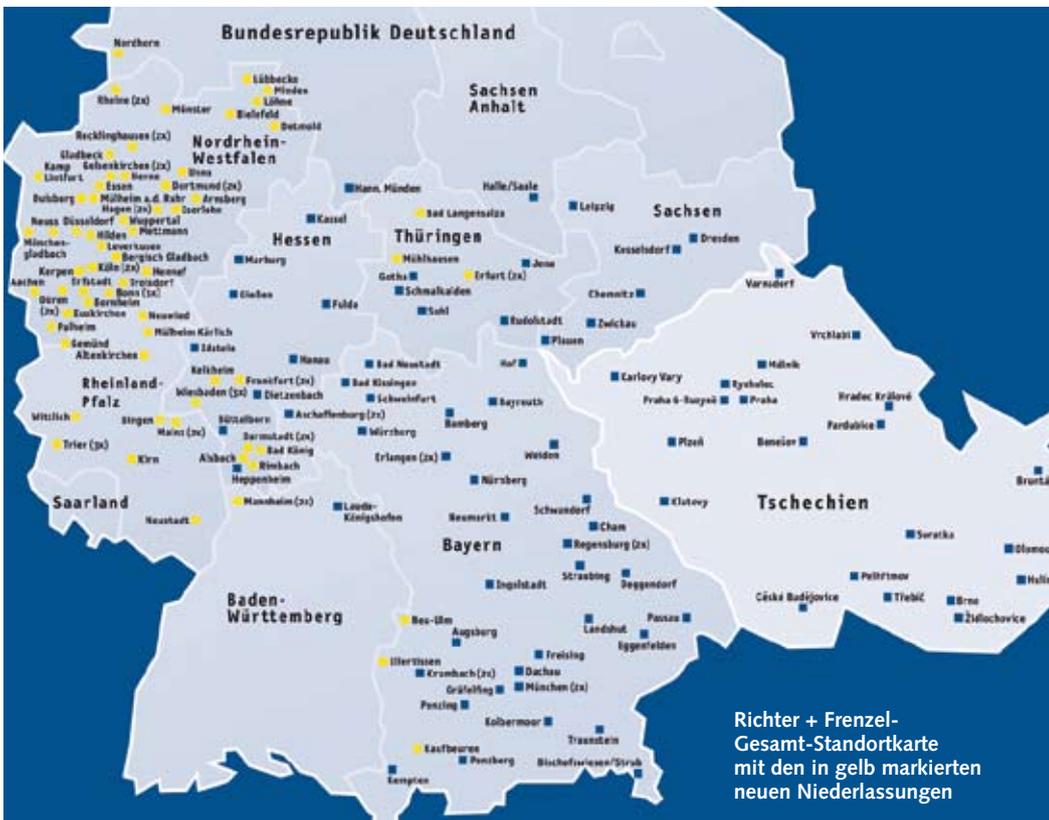
Mertz übernimmt Geschäftsführung

Der Herstellerverband Raumluftechnische Geräte berief im Rahmen seiner Mitgliederversammlung am 16. Januar 2007 Günther Mertz zum neuen Leiter der Geschäftsstelle. Er tritt damit die Nachfolge von Geschäftsführer Peter Boehm an, der diese Position seit 1999 bekleidete und nun

in den Ruhestand verabschiedet wurde. Mit der Berufung von Mertz, der seit knapp 20 Jahren Geschäftsführer des Fachinstituts Gebäude-Klima (FGK) ist, wird die Geschäftsstelle des Herstellerverbands RLT-Geräte in die FGK-Bürosräume nach Bietigheim-Bissingen verlagert.



Die Leitung des Herstellerverbandes RLT-Geräte (v. l.): Dr. Christoph Kaup, stellvertretender Vorsitzender, Robert Baumeister, Vorsitzender, Günther Mertz, Peter Boehm, Siegfried Vogl-Wolf, stellvertretender Vorsitzender



Veranstaltung steht!



Vom 24. bis 26. Oktober 2007 findet in Leipzig die Fachmesse SHKG statt. Parallel werden die Baufachmesse und die Elektrofachmesse „efa“ durchgeführt. „Vor allem Themen wie Komplettbadsa-

nierung, Energie-Effizienz, Versorgungssicherheit und alternativen Energien wird der SHK-Branche auch 2007 einen positiven Schub versetzen“, prognostiziert Bruno Schlieffe, Vorsitzender des SHKG-Kuratoriums. Der Konjunkturoptimismus spiegelt sich laut Messegesellschaft im bisherigen Anmeldestand. In einer Pressemitteilung zieht Messegeschäftsführer Wolfgang Marzin eine positive Zwischenbilanz. Die SBZ fragte nach.

SBZ: Herr Marzin, Sie ziehen unisono eine positive Zwischenbilanz für die SHKG. Ähnliche Äußerungen kamen auch beim letzten Durchführungsversuch im Jahr 2004. Letztlich fiel die Veranstaltung dann wegen Aus-

stellermangel aus. Kann das in diesem Jahr wieder passieren?

Marzin: Nein, mit Sicherheit nicht. Damals waren die Voraussetzungen andere. Die Heizungsindustrie hat ihr Kommen bereits auf breiter Basis angekündigt. Unter den bisher angemeldeten Ausstellern sind Unternehmen wie BBT Thermotechnik, Oventrop, Trox, Viessmann und Wilo. Die SHKG wird ohne Wenn und Aber auf alle Fälle stattfinden.

SBZ: Viele Hersteller aus dem Sanitärbereich sträuben sich, die SHKG mit einem Messestand zu bestücken. Wird die SHKG eine reine Heizungsmesse, bei der sich alles um System- und Anlagentechnik dreht?

Marzin: Sicher sind Energie-Effizienz, Versorgungssicherheit und alternative Energien interessante Themen, die von SHK-Trägerverbänden, wie dem Bundesindustrieverband Deutschland Haus, Energie- und Umwelttechnik (BDH) auch auf unserer Messe nach vorn gebracht werden. Aber ich glaube nicht, dass die Sanitärindustrie der Heizungsindustrie das Feld allein überlassen sollte und wird. Schließlich gehört auch das Thema Bad in der Fachwelt voran getrieben. Wir führen deshalb mit vielen Herstellern aus dem Bad- und Sanitärbereich Gespräche.

SBZ: Konkrete Anmeldungen gibt es aber noch nicht?

Marzin: Firmen wie Abuplast, Sanibroy oder Rossweiner haben schon gebucht und wir hoffen, dass auch die Großen der Branche den Osten nicht fallen lassen und auf diese Weise die Informationswünsche von Großhandel, Handwerk und Fachplanern ignorieren.

SBZ: Warum führen Sie zeitgleich eine Elektro- und eine Baufachmesse durch?

Marzin: Das moderne Leipziger Messegelände ermöglicht, dass die Besucher auf der parallel stattfindenden Baufachmesse und der efa die gesamte Bandbreite der Produkte und Dienstleistungen für die Baubranche findet. Somit werden sich auf der SHKG nicht nur die Kernzielgruppen aus Handwerk, Handel und Planung informieren. Wir erreichen durch diese Kombination auch Vertreter aus Institutionen sowie Sanierungs- und Bauwillige. Die Übergänge von den Messen sind fließend, für alles benötigt man nur eine Eintrittskarte.

SBZ: Viel Erfolg für Ihre Veranstaltung, der Gentner Verlag und damit die SBZ wird in Leipzig als Aussteller mit von der Partie sein.

› De Dietrich Remeha ‹

Vertriebsgesellschaften verschmolzen

Die beiden Vertriebsgesellschaften De Dietrich Heiztechnik und Remeha Wärmetechnik arbeiten seit Jahresbeginn in Deutschland als gemeinschaftliches Unternehmen.

De Dietrich ist Anbieter von Guss-, Öl- und Gasheizkesseln und hat sich in den letzten Jahren im Bereich der regenerativen Systemheiztechnik entwickelt. Remeha dagegen hat bereits 1973 die Gas-Brennwert-

technik in den Markt eingeführt und diese weiterentwickelt.

Die neue Vertriebsfirma De Dietrich Remeha mit Sitz in Emsdetten wird von Rolf Waltermann als Geschäftsführer in Zusammenarbeit mit den Prokuristen Hartmut Leibenguth, Matthias Pütz, Klaus Engels und Alexandre Witkowski geleitet. Michel Troester bleibt als Expordirektor der De Dietrich Remeha Group weiterhin auch für Deutschland tätig.



Die Geschäftsführung von De Dietrich Remeha (v. l.): Michel Troester, Alexandre Witkowski, Klaus Engels, Hartmut Leibenguth, Matthias Pütz und Rolf Waltermann



Laut Georg Goldbach wird es durch den Verkauf keinen Personalabbau geben

› Uponor ‹

Vorwandgeschäft veräußert

Mit Wirkung zum 12. Februar 2007 veräußert Uponor das Vorwandgeschäft, das schon seit längerem nicht mehr zu den Kernbereichen des Unternehmens gehört, an die Düsseldorfer Herbert Burda GmbH. Die Uponor Systeme M-Tec und Meroblock sind somit künftig nur noch über das Düsseldorfer Unternehmen erhältlich. Burda übernimmt neben den Fertigungseinrichtungen und Vorräten auch Patente und Produktdokumentationen für diese Vorwandelemente.

Mit dem Verkauf verfolgt die Uponor Gruppe weiter ihre strategische Zielrichtung: Den Ausbau ihrer Position in den Bereichen Installationssysteme, Heizen/Kühlen und erdverlegte Rohrleitungssysteme. „Durch den Ausstieg aus dem Vorwandgeschäft wird es bei Uponor keinen Personalabbau geben. Die frei werdenden Ressourcen in Vertrieb und Verwaltung sollen vielmehr für das weitere Wachstum im Kerngeschäft eingesetzt werden“, so Georg Goldbach, Geschäftsführer Vertrieb Deutschland.

› Jung Pumpen ‹

Kostenloser Austausch störanfälliger Pumpen

Jung Pumpen hat seine Kondensatpumpen der Reihe K1 verschärften Prüfungen unterzogen. Dabei hat sich herausgestellt, dass aufgrund von Qualitätsproblemen bei einem Zulieferer im Zeitraum 6/2005 bis 1/2006 Pumpen mit einem erhöht störanfälligen Motorschalter ausgeliefert wurden. Der Steinhagener Hersteller hat betroffene Fachbetriebe bereits informiert, bittet aber weiterhin um aktive Mithilfe bei der Organisation des für Handwerk und Kunde kostenfreien Schalteraustausches durch den Werkskundendienst.

Das zugelieferte Bauteil kann zu Ausfällen der K1 und in Einzelfällen auch zu Schmor- und Brandschäden an der Pumpe führen. Jung Pumpen bietet Handwerksbetrieben, die in dem betroffenen Zeitraum eine Kondensatpumpe des Typs erworben haben, entweder die Möglichkeit, das mangelhafte Bauteil direkt in austauschfertiger Form von Jung zu beziehen oder den Austausch kostenfrei durch den Kundendienst des Herstellers vornehmen zu lassen. Als Aufwandsentschädigung für jeden eigenhändig durchgeführten Austausch gewährt das Unternehmen eine pauschale Vergütung. Weitere Informationen gibt es bei Jung Pumpen, Telefon (08 00) 0 18 88 81.

› Hansgrohe ‹

Rekordprämie an Mitarbeiter gezahlt

Mit einer Rekordprämie von insgesamt 1,2 Millionen Euro bedankte sich die Hansgrohe AG 2006 bei ihren Mitarbeitern an den deutschen Standorten. „Wir haben ein überaus erfolgreiches Jahr hinter uns“, begründet Siegfried Gänßlen, stellvertretender Vorstandsvorsitzender beim Schiltacher Armaturen- und Brausenhersteller, die Sonderzahlungen. „Wir sind davon überzeugt, dass 2006 ein neues Rekordjahr in unserer 105jährigen Unternehmensgeschichte sein wird – dank des großen Einsatzes und der hohen Leistungsbereitschaft unserer Belegschaft.“

Dass die Hansgrohe-Fabriken im In- und Ausland „brummen“, belegt auch die Tatsache, dass das Unternehmen im laufenden Jahr mehr als 300 neue Arbeitsplätze geschaffen hat, davon allein 140 in Deutschland. „All unsere Werke sind voll ausgelastet“, bestätigt CFO Gänßlen. Und weil die Mitarbeiter sich mächtig ins Zeug gelegt haben, sind sie bereits im Sommer mit einer Sonderprämie belohnt worden.

› Hotmobil ‹

Niederlassung in Hamburg eröffnet

Hotmobil bietet kompakte mobile Heizzentralen auf Rädern zum Mieten an. Konstant baut das Unternehmen seine Kapazitäten aus. Nach München und Gelsenkirchen wurde im Januar 2007 in Hamburg eine weitere Niederlassung eröffnet. Dort steht René Gruner als Ansprechpartner zur Verfügung. Gruner war bis Dezember 2006 im Verteilzentrum Süd-West in Heilbronn für das Unternehmen tätig. Unter seiner Leitung werden nun die nördlichen Bundesländer



René Gruner versorgt von Hamburg aus die nördlichen Bundesländer mit mobiler Wärme

betreut und beliefert.

› BSW ‹

Die Woche der Sonne

Vom 28. April bis 6. Mai 2007 findet zum ersten Mal in Deutschland die Woche der Sonne statt. Der Bundesverband Solarwirtschaft (BSW) ruft Anlagenbetreiber, Initiativen, Handwerker, Kommunen und andere Akteure dazu auf, in dieser Zeit in ihren Städten und Gemeinden Veranstaltungen zur Solarenergie durchzuführen. Dafür werden Informationsmaterialien kostenlos zur Verfügung gestellt. Ziel dieser Aktion ist es, durch öffentlichkeits-wirksame Aktionen in den Regionen das Interesse an der Nutzung der Solarenergie weiter zu erhöhen und die Möglich-

keiten einer solaren Energieversorgung aufzuzeigen.

Der BSW stellt den Akteuren für ihre Veranstaltungen kostenlos Informationsmaterialien zur Verfügung. Dies sind u. a. Plakate, Aktionszeitungen, Luftballons und eine Ausstellung zu Solarwärme und zu Solarstrom. Weiter wird die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit unterstützt und werden Tipps für die Durchführung erfolgreicher Veranstaltungen gegeben. Zusätzlich zu den lokalen Aktionen ist ein großer Solar-Event mit Politikern und Prominenten geplant. Weitere Infos gibt es unter www.woche-der-sonne.de.

› Grundfos ‹

Vertrieb gebündelt

Grundfos hat zum Jahreswechsel die bislang getrennten Vertriebsbereiche von Grundfos, Alldos und Hilge unter einem gemeinsamen Markendach gebündelt. Das bedeutet: Alle für die Industrie relevanten Produkte der Unternehmensgruppe stehen aus einer Hand zur Verfügung. Diese neue Organisation und das damit verbundene Produktprogramm soll den Auftritt der Firmen am Markt verändern.

› KME ‹

Haftungsübernahmevereinbarung mit ZVSHK getroffen

Seit dem 1. November 2006 gelten zwei neue Haftungsübernahmevereinbarungen für Werkverträge zwischen dem Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) und KME sowie zwischen dem ZVSHK und dem KME-Tochterunternehmen Fricke. Sie erstrecken sich auf die von KME produzierten „Tecu“-Produkte für die Dach- und Fassadenbekleidung sowie alle von Fricke gelieferten Produkte für Dachentwässerung und Fassadengestaltung.

› Schwefelarmes Heizöl ‹

Unterstützung für Öl-Brennwerttechnik

Die stärkere Marktdurchdringung von schwefelarmem Heizöl soll den Umweltschutz und die Verbreitung der Öl-Brennwerttechnik fördern. Das sieht eine am 15. Januar 2007 unterzeichnete Erklärung der Bundesregierung und der Mineralölwirtschaft vor. Ab 1. Januar 2009 soll eine höhere Besteuerung des Stan-

dard-Heizöls dem schwefelarmen Heizöl den Markt bereiten. Trotzdem wird es für den Verbraucher nicht teurer, versichert die Mineralölwirtschaft: Selbst wer noch nicht auf Öl-Brennwerttechnik umsteigt, betriebe seine Heizungsanlage schon heute mit schwefelarmen Heizöl günstiger.

› Erneuerbare Energien ‹

Neues Marktanreizprogramm

Bundesumweltminister Sigmar Gabriel hat am 8. Januar in Berlin das neue Marktanreizprogramm zur Förderung von Solarkollektoren und Biomassekesseln vorgestellt, das mit 213 Millionen Euro ausgestattet ist. Gabriel will damit im privaten und gewerblichen Bereich Investitionen in Höhe von 2 Milliarden Euro anstoßen. Die neue Förderrichtlinie ist nach der Veröffentlichung im Bundesanzeiger am 20. Januar in Kraft getreten. Wegen der Verfahrensumstellungen (siehe unten) können Anträge jedoch erst ab dem 15. März 2007 gestellt werden.

Fördersätze

Mit dem Marktanreizprogramm werden Investitionen in erneuerbaren Energien im Wärmebereich durch Zuschüsse unterstützt. Folgende Basisvergütungen werden gewährt:

- Solarkollektoranlagen zur Warmwasserbereitung: 40 Euro/m², mindestens 275 Euro je Anlage
- Solarkollektoranlagen zur Heizungsunterstützung: 70 Euro/m²
- Pellet-Heizkessel, Pelletöfen und Kombinationskessel Pellets-Scheitholz bis 100 kW mit mindestens 90 % Kesselwirkungsgrad: 24 Euro/kW Nennwärmeleistung, mindestens jedoch 1000 Euro
- Hackschnitzelanlagen: pauschal 500 Euro je Anlage
- Scheitholzvergaserkessel: pauschal 750 Euro je Anlage

Antragsstellung Basisförderung

Über die Anträge auf Investitionskostenzuschüsse entscheidet wie bisher das BAFA (www.bafa.de). Das Antragsverfahren für die Basisförderung wird deutlich vereinfacht: Die Antragstellung erfolgt künftig zusammen mit dem Verwendungsnachweis (Rechnung) erst dann, wenn die Anlage betriebsbereit ist. Antrag und Abrechnung werden in einem Schritt bearbeitet. Der Antrag ist innerhalb von sechs Monaten nach Herstellung der Betriebsbereitschaft der Anlage zu stellen. Für Antragsteller, die ihre Anlage im Zeitraum vom 16. Oktober 2006 bis 31. März 2007 betriebsbereit installiert haben, endet die Antragsfrist erst am 30. September 2007.

Antrag auf Investitionsbonus

Wer über die Basisförderung hinaus gefördert werden und einen Innovationsbonus erhalten will, muss allerdings einen entsprechenden Antrag vor Baubeginn beim BAFA stellen. Das gilt etwa für solarthermische Anlagen mit 20 bis 40 m² Kollektorfläche bei Wohngebäuden mit mindestens drei Wohnungen oder bei anderen Gebäuden mit mindestens 500 m² Nutzfläche. Solche Anlagen können mit dem dreifachen Förderbetrag unterstützt werden. Die doppelte Basisförderung können Solaranlagen erhalten, die Prozesswärme und solare Kühlung bereitstellen. Das gilt auch für Biomassekessel mit Sekundärmaßnahmen zur Emissionsminderung.

Abgelehnte Anträge in 2006

Wer 2006 einen Förderantrag beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gestellt hat, der wegen ausgeschöpfter Haushaltsmittel abgelehnt wurde, kann einen erneuten Antrag bis zum 31. Juli 2007 stellen. In diesem Fall richtet sich der Investitionskostenzuschuss nach der alten Förderrichtlinie vom 12. Juni 2006. Zugelassen ist die erneute Antragstellung auch für diejenigen Antragsteller, die ohne den Ablehnungsbescheid des BAFA abzuwarten, bereits mit der Investition begonnen hatten.

Firmen + Fakten

› Würth ‹

Auf Wachstumskurs

Im Geschäftsjahr 2006 setzte die Würth-Gruppe ihren Wachstumskurs fort. Das weltweit agierende Handelsunternehmen für Befestigungs- und Montagetechnik mit Sitz in Künzelsau steigerte den Umsatz gemäß vorläufigem Jahresabschluss um 12 % auf 7,74 Milliarden Euro. Positiv stellte sich nach Unternehmensangaben auch die Umsatzentwicklung in Deutschland dar: Das Wachstum der 74 deutschen Gesellschaften der Gruppe lag bei 12,3 %, der Umsatz stieg auf 3,12 Milliarden Euro. Im Ausland erhöhte sich der Umsatz um 11,8 % auf 4,62 Milliarden Euro. Das Betriebsergebnis wuchs mit rund 16,5 % überproportional zum Umsatz. Nach vorläufigen Berechnungen bewegt es sich für das Geschäftsjahr 2006 zwischen 530 und 540 Millionen Euro (Vorjahr: 455 Millionen Euro). Zum Jahresende 2006 beschäftigte die in 83 Ländern mit 370 Gesellschaften vertretene Gruppe weltweit 54.906 Mitarbeiter.

› Brandschutzeinrichtungen ‹

Wartungskosten rückwirkend steuerlich absetzbar

Die Arbeitskosten, die bei der regelmäßigen Instandhaltung von Feuerlöschern, Rauchwarnmeldern oder anderen Brandschutzeinrichtungen anfallen, sind ab sofort steuerlich absetzbar. Die Erweiterung der steuerlichen Förderung von haushaltsnahen Dienstleistungen auf alle handwerklichen Leistungen gemäß § 35a des Einkommensteuergesetzes ist rückwirkend zum 1. Januar 2006 in Kraft getreten. Hierunter fallen alle Leistungen, die nach dem 31. Dezember 2005 erbracht wurden. Darauf weist der Bundesverband Brandschutz-Fachbetriebe (bvf) hin. Weitere Infos gibt es beim bvf, Telefon (05 61) 2 88 64-0, Telefax (05 61) 2 88 64-29 und unter www.bvf-brandschutz.de.

› Aquarotter ‹

Neue Seminare

Auch in diesem Jahr bietet das Franke Aquarotter-Technikum in Ludwigsfelde wieder ein umfangreiches Seminarprogramm mit Themenfeldern rund um die Sanitärtechnik an. Neu im Programm sind ein Planungsseminar zur neuen Generation des Wassermanagementsystems Aqua 3000 open sowie ein Praxis-Training zur Installation und Betrieb dieses Systems. Außerdem wird erstmals eine Schulung zur Gestaltung von Sanitärräumen im öffentlichen und gewerblichen Bereich angeboten. Auch die Praxis- und Planungsseminare zu den Themen Trinkwasserhygiene und Armaturentechnik wurden entsprechend neuester Anforderungen und Regelwerksänderungen aktualisiert. Weitere Infos gibt es bei Aquarotter, Telefon (0 33 78) 8 18-5 08 und unter www.franke-aquarotter.de

› Paradigma ‹

„Natürlich-Wärme-Tour 2007“

Paradigma geht auf Deutschland-Tour zu seinen 700 Systempartnern sowie interessierten SHK-Meisterbetrieben. Erste Station der „Natürlich Wärme-Tour 2007“ ist am 22. und 23. Februar das Millennium Hotel in Stuttgart, gefolgt von Bremen (1./2. März, Kongresszentrum), Köln (15./16. März, Renaissance Hotel), Nürnberg (22./23. März, Arabella Sheraton Hotel) und Dresden (19./20. April, Dorint Hotel).

Mit der Veranstaltungsreihe will Paradigma bestehende Partnerschaften intensivieren sowie bundesweit neue, leistungsstarke Systempartner gewinnen. Dazu Paradigma-Geschäftsführer Matthias Reitzenstein: „Wir werden in diesem Jahr die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Systempartnern ausbauen. Darüber hinaus möchten wir bis Ende 2007 rund 300 ausgewählte SHK-Betriebe in unser Partner-Netzwerk integrieren. Die Natürlich-Wärme-Tour 2007 ist für uns ein erster wichtiger Meilenstein, um dieses Ziel zu erreichen.“

› Fachtagungen ‹

Innovative Gebäudetechnik

Ökonomisch wie ökologisch nachhaltige Architektur kommt längst nicht mehr ohne Wasserrecycling, Regenwasserbewirtschaftung, Solarenergie und alternative Brennstofftechniken aus. Die Möglichkeiten und Potenziale dieser Bereiche behandeln vier Fachtagungen Anfang Februar 2007 in Mannheim, München, Berlin und in Essen, zu der unter der Überschrift „Investitions- und Betriebskosten senken durch innovative Gebäudetechnik“ die Unternehmen Pontos, Viessmann, Wavin und Mall einladen. Die Teilnahme an den Veranstaltungen, die jeweils von ca. 11.30 bis 16.30 Uhr stattfinden, ist kostenlos.

Weitere Infos gibt es bei Pontos, Tel. (0 78 36) 51 19 20, Telefax (0 78 36) 5 12 19 36 oder per E-Mail an: info@pontos-aquacycle.de.