

› Kaut ‹

Frigger zum Geschäftsführer bestellt

Seit Jahresbeginn ist Rainer Frigger (41) neuer Geschäftsführer Vertrieb bei Kaut in Wuppertal. Guido Jansen (40) wurde Prokura für den Gesamtvertrieb Klimatechnik erteilt. Frigger, der im Hause Kaut seine Ausbildung als Kälteanlagenbauer absolvierte und sich anschließend zum staatlich geprüften Techniker und Wirtschaftstechniker weiterbildete, trat nun die Nachfolge von Peter Iselt an, der

aus Altersgründen die Geschäftsführung niedergelegt hatte. Der neue Prokurist Guido Jansen ist seit Juli 2003 bei Kaut tätig. Er tritt die Nachfolge von Peter Krauß an, der in den Ruhestand gegangen ist. Die Unternehmensspitze besteht nun aus Firmenchef Hans-Alfred Kaut und den Geschäftsführern Rainer Frigger (Vertrieb) und Peter Konrad (Personal und Finanzen).



Die Kaut Unternehmensspitze (v. l.): Guido Jansen, Hans-Alfred Kaut und Rainer Frigger

› Teramex ‹

Hübner jetzt technischer Kopf

Das Bohrunternehmen Teramex in Herne hat sich neu strukturiert. Die Technische Gesamtleitung hat Uwe Hübner übernommen, der aufgrund seiner früheren Tätigkeit Erfahrungen aus dem Bereich Spezial-Tiefbau in das Unternehmen einbringt. Ihm zur Seite stehen zur Betreuung der mobilen Bohrteams Armin Rainer für die Region Süd sowie Christian Witthöft, Region Nord.



› Vaillant ‹

Müller stellvertretender Geschäftsführer

Der Vaillant Aufsichtsrat hat Dieter Müller (43) mit Wirkung zum 1. Februar 2007 zum stellvertretenden Geschäftsführer bestellt. Die Geschäftsführung der Vaillant GmbH liegt damit bei Claes Göransson und Dieter Müller. Das operative Geschäft der Vaillant Group wird von Michael Bremicker, Claude Chalufour, Claes Göransson, Pascal Janot, Beatrice König-Stölzel und Dieter Müller gemeinsam als Group Executive Committee geführt. Müller ist in diesem Management-Team für den Bereich Produktion zuständig. Die Leitung des Committees liegt bei Claes Göransson.



› Elco ‹

Haidt leitet Marketing

Seit Oktober vergangenen Jahres ist Sandra Haidt (28) bei Elco in Mörfelden als Leiterin Marketing Services tätig. In dieser Position verantwortet sie alle Marketingaktivitäten für Elco Deutschland sowie das Selecto-Partnerprogramm.

Die Diplom-Betriebswirtin verfügt nach Firmenangaben über Erfahrungen im Bereich Direkt- und Zielgruppenmarketing, analytisches Customer Relationships- sowie Adress- und Database-Management. Diese konnte sie als Consultant bei der Deutschen Post und als Key Account Manager bei Acxiom Deutschland sammeln. Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit bei Elco soll in der Optimierung und Ausweitung der Marketingaktivitäten und -kanäle liegen.



› Schütz ‹

Potthoff löst Lind ab

Stabübergabe im Hause Schütz Energietechnik: Manfred Lind (63), der über 40 Jahre lang den Vertrieb des Segments Lagerbehälter lenkte, übergab am 1. Januar 2007 das operative Geschäft an Norbert Potthoff (42). Der gebürtige Münsterländer, seit fünf Jahren im Unternehmen, war bislang ausschließlich als Vertriebsleiter für Flächenheizsysteme tätig. Mit der Übernahme der Vertriebsleitung Lagerbehälter obliegt ihm nun die gesamte Personalverantwortung. Potthoff kann noch bis 2008 auf Linds Mithilfe vertrauen: So lange steht er noch dem Unternehmen Schütz für die Betreuung langjähriger Kunden zur Verfügung.

Norbert Potthoff (l.) übernimmt zusätzlich zur Vertriebsleitung Flächenheizsysteme auch das operative Geschäft Lagertankbehälter von Manfred Lind



› Grohe ‹

Thiesen übernimmt Vertriebsleitung

Holger Thiesen übernimmt zum 1. März 2007 die Vertriebsleitung bei Grohe Deutschland. Der 45-Jährige war seit 1991 in verschiedenen Positionen beim Heiztechnik-Hersteller Vaillant in Remscheid beschäftigt, unter anderem als Geschäftsführer der Vaillant Corp. in Cinnaminson, USA und zuletzt als Geschäftsfeldleiter Elektro und Ersatzteile. Hier verantwortete er die Steuerung der Geschäftsfeldstrategie. Thiesen tritt die Nachfolge von Armin Nowak an, der nach über 13-jähriger Tätigkeit bei Grohe neue berufliche Wege geht.



› Wolf ‹

13 % Umsatzplus

Für Wolf war nach eigenen Angaben 2006 das erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte. Mit einem Gesamtumsatz von 228 Millionen Euro konnte gegenüber dem Vorjahr eine Zuwachsrate von 13 % erzielt werden. Dabei verbuchte der Geschäftsbereich Heiztechnik ein Plus von 17 %, während die Klimatechnik um 11 % zulegte. Auch das Geschäft auf den internationalen Absatzmärkten trug zur positiven Geschäftsentwicklung bei: Der Exportumsatz erzielte eine Steigerung von 14 %.

Firmen + Fakten

> SFA <

Verlängerte Garantiezeit

30 Jahre ist SFA Sanibroy nunmehr in Deutschland tätig. Als Dankeschön für die langjährige Treue und gute Zusammenarbeit erhalten alle Installateure auf jede im Jubiläumsjahr 2007 gekaufte SFA Kleinbeanlage eine verlängerte Garantie von zwei auf drei Jahre.



Bereits 30 Jahre ist SFA Sanibroy in Deutschland aktiv



> VDS <

Mitarbeiterabbau lässt nach

Das Tempo des in den letzten Jahren starken Mitarbeiterabbaus in der Haus- und Gebäudetechnik verlangsamte sich 2006 erheblich, so dass die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) „Licht am Ende des Tunnels“ erkennt. Zudem signalisiert die

Prognose für 2007, dass sich die Zahl der Beschäftigten in der Gesamtbranche auf einem Niveau von rund 400 000 stabilisiert. Eine wichtige Ursache dafür: der laut ifo-Erhebung weitgehend gestoppte Abwärtstrend im Handwerk.

> Conergy <

Güstrower Maschinenbau übernommen

Die Conergy AG steigt mit der Übernahme der Güstrower Maschinenbau GmbH (GMB) in die Wärmepumpenproduktion ein. Die GMB ist seit 1991 auf den Gebieten der Systemintegration von Solarsystemen sowie der Entwicklung von Wärmepumpen aktiv und mit einem Umsatz im mittleren ein-

stelligen Millionenbereich nach eigenen Angaben profitabel. Bereits Mitte der 90er-Jahre spezialisierte sich das Unternehmen auf die Produktion von Wärmepumpen, entwickelte frühzeitig Kompaktwärmepumpen und sieht sich führend in der Herstellung von Wärmepumpen mit Direktverdampfung.

> Arge Neue Medien <

Schub bei den Downloadzahlen

Gute Stimmung beim Betreiber von www.shk-branchenportal.de: Die Fachpartnerplattform glänzte 2006 nach eigenen Angaben mit einem neuen Downloadrekord. Wie es heißt, stehen mittlerweile drei Terabyte zu Buche, was einem durchschnittlichen Tagesvolumen von rund 8 Gigabyte entspricht. Eine Zahl, die Frank Kny mit einem lachenden und einem weinenden Auge kommentiert.

„Die Freude ist groß“, so der Geschäftsführer der Arge Neue Medien der deutschen SHK-Industrie, „dass unser Datenservice entsprechend genutzt wird. Andererseits schlägt das immense Interesse natürlich bei den Betriebskosten für 2006 kräftig durch.“ Finanzielle „Schmerzen“, die allerdings nicht nur Kny, sondern auch die 78 Arge-Mitglieder gern in Kauf nehmen.

Unter dem Strich nämlich, das zeigt eine andere Rechnung, spart der Datenaustausch über das Internet allen Beteiligten viel Zeit und Geld. Allein um dem derzeitigen Run auf Daten gerecht zu werden, hätten noch vor zehn bzw. acht Jahren zwei Millionen Disketten bzw. 4000 CDs verteilt werden müssen. Nicht zu vergessen: der nicht gerade unerhebliche Aufwand fürs Bespielen, Brennen und Versenden.

Im aktuellen Downloadangebot des SHK-Branchenportals sind für Fachhandwerk, Fachhandel, Architekten und Planer vor allem Artikelstammdaten, Computer-Bauplansdaten, Bilddaten oder aber CAD-Daten hinterlegt. Ebenfalls schnell und kostenfrei herunterzuladen: Daten zur VDI 3805 sowie „Hersteller-Software“.



Besondere Inhalte und die wachsende Zahl an schnellen Internetanschlüssen verhalfen dem SHK-Branchenportal zu einem Schub

Firmen + Fakten

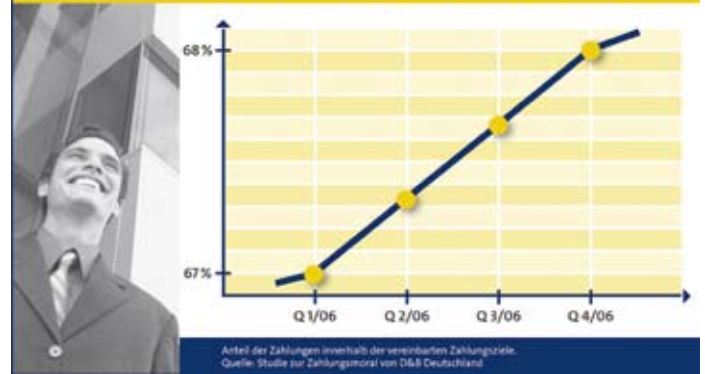
› Heizungsindustrie ‹

Wachstumsraten von bis zu 200 %

Die Investitionen in erneuerbare Energien und energiesparende Heizungen sind im Jahr 2006 sprunghaft angestiegen: In Deutschland wurden rund 70 % mehr Pelletheizungen, 200 % mehr Wärmepumpen und – bezogen auf die Kollektorfläche – 60 % mehr Solarwärmeanlagen als im Jahr 2005 verkauft. Der Vertrieb von Brennwertheizungen wuchs in Frankreich um 65 % und Großbritannien um 40 %. Da die deutsche Industrie bei erneuerbaren Energien führend ist und im Bereich der Brennwertkessel einen europaweiten Marktanteil von rund 90 % hat, gehört sie zu den Gewinnern des nationalen und internationalen Marktwachstums.

Laut einer Studie des BDH (Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik) kann der deutsche Bedarf an Erdgas und Erdöl bis zum Jahr 2020 um 30 % sinken, wenn mehr erneuerbare Energien eingesetzt, alte Heizungen schneller ausgetauscht werden und stärker in den Wärmeschutz investiert wird. Diese Einsparung entspricht 10 % des gesamten deutschen Energieverbrauchs.

Gute Aussichten: Unternehmen bezahlen Rechnungen pünktlicher



› Zahlungsmoral ‹

Unternehmen begleichen Rechnungen pünktlicher

Deutsche Unternehmen bezahlen ihre Rechnungen schneller als noch vor einem Jahr. Im Durchschnitt wurden 2006 fast 68 % der Rechnungen im vereinbarten Zeitraum beglichen. Dies zeigt die Studie zur Zahlungsmoral, für die der Wirtschaftsinformationsdienst D & B Deutschland jährlich mehr als 400 Millionen Rechnungen auswertet. Das Zahlungsverhalten hat sich im

Insgesamt verbesserte sich im Jahr 2006 das Zahlungsverhalten der Unternehmen

Laufe des Jahres 2006 schrittweise immer weiter verbessert. „Dies ist ein klares Anzeichen dafür, dass die Liquiditätslage der Unternehmen im Jahresverlauf kontinuierlich besser geworden ist – ein sehr positiver Indikator für die weitere wirtschaftliche Entwicklung im Lande“, sagt Thomas Dold, Geschäftsführer von D & B Deutschland.

› Neue Bundesländer ‹

Handwerkertage in Magdeburg

Am 23. und 24. März finden in Magdeburg die „Handwerkertage 2007“ für die neuen Bundesländer statt. Veranstaltet wird der haustechnische Branchentreff von Wilo, Oventrop, Reflex, Stiebel-Eltron und Zehnder.

Namhafte Referenten behandeln an beiden Tagen eine breite Palette aktueller Fachthemen. So eröffnet Stephan Kohler, Geschäftsführer der Deutschen Energie-Agentur, die Vortragsreihe mit einem Report zum Thema „Die neue Energiegesetzgebung: Chancen und Herausforderungen für das Fachhandwerk“. Wilo-Vertriebsleiter Peter Stamm präsentiert hand-

festen Unterstützungskonzepte für aktive Fachhandwerksbetriebe. Den zweiten Veranstaltungstag leitet ZVSHK-Präsident Bruno Schlieffe mit dem Vortrag „SHK-Handwerk im Aufschwung – Zusammenarbeit mit Marktpartnern“ ein. Es folgen Referate von Thorsten Rabe, technischer Geschäftsführer des FVSHK Mecklenburg-Vorpommern, über die Marktchancen der Trinkwas-

serverordnung, und Dr. Hans-Michael Dimanski, Geschäftsführer FVSHK Sachsen-Anhalt, über die juristische Bedeutung des Wartungsvertragsrechts. Abgerundet wird das Programm durch den Beitrag von Motivationstrainer Jörg Löhr. Weitere Infos und Anmeldeunterlagen gibt es bei der Wilo-Organisation, Telefon (02 31) 41 02-73 15, Telefax (02 31) 41 02-75 26.

› Energie ‹

Strom und Gas günstiger einkaufen

E wie Einfach, eine Tochtergesellschaft des E.ON-Konzerns, bietet seit dem 1. Februar 2007 den MeinCentTarif für Strom und Gas an. „Das neue Angebot richtet sich an alle Haushaltskunden deutschlandweit, insbesondere aber an die Kunden, die bisher von den Wechselmöglichkeiten noch keinen Gebrauch gemacht haben und noch im Allgemeinen Stromtarif abgerechnet werden“, betont E wie Einfach-Geschäftsführerin Marie-Luise Wolf. Das Angebot stehe Haushaltskunden sowie kleinen und mittelständischen Unternehmen mit einem Strom- oder Gasverbrauch bis 100.000 kWh pro Jahr zur Verfügung.

Der MeinCentTarif ist nach Unternehmensangaben immer günstiger als der Allgemeine Preis des örtlichen Grundversorgers: bei Strom einen Cent pro kWh, bei Gas zwei Cent pro m³. Zusätzlich bietet der Tarif eine Preisgarantie in Form eines Preisdeckels. Dieser gelte bei Strom für zwei Jahre und bei Gas für ein Jahr. Preise der örtlichen Versorger würden für diese Zeit grundsätzlich unterboten. Der Vertrag enthalte keine Mindestlaufzeit. Weitere Informationen gibt es unter www.e-wie-einfach.de.

› Bad & Heizung Concept ‹

Workshop für Ausstellungsbetreiber

Die Bad & Heizung Concept AG veranstaltet am 26. April 2007 unter dem Motto „Gemeinsam mehr erreichen – Durch Kooperation zum Erfolg“ in Kassel einen Praxis-Workshop. Der Workshop richtet sich an SHK-Hand-

werksbetriebe, die eine eigene Ausstellung betreiben oder planen. Unternehmensvorstand Thomas Wienforth stellt das Marketingkonzept des im Jahre 2000 gegründeten Verbundes vor. Anschließend werden in drei

Runden insgesamt sechs Workshops zu Ergebnissen der Netzwerkarbeit angeboten.

Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit, drei Workshops seiner Wahl zu besuchen. Weitere Infos gibt es bei Bad & Heizung Concept, Telefon (0 30) 31 01 30 19, Telefax (0 30) 31 01 30 25 oder per E-Mail an: info@bad-heizung.de.

› Ausbildung ‹

Mehr Abiturienten in dualer Ausbildung

Bereits jeder sechste Auszubildende kann Abitur oder Fachhochschulreife nachweisen, 39,4 % haben die Realschule abgeschlossen und nur noch 30,4 % verfügen lediglich über einen Hauptschulabschluss. Noch 1993 entschieden sich deutlich weniger Abiturienten für die duale Berufsausbildung als heute. Damals, so dokumentiert das Bundesinstitut für berufliche Bildung (BIBB), hatte etwa nur jeder achte Auszubildende ein Abizeugnis in der Tasche.

› Villeroy & Boch ‹

Weiterbildungsangebot 2007

Die Global Academy, die Fort- und Weiterbildungseinrichtung von Villeroy & Boch in Mettlach, bietet 2007 insgesamt 17 Seminar- und Veranstaltungsangebote an. Mit dabei sind wieder die Veranstaltungen zu den Themenbereichen „Verkauf und Kundenorientierung“ und „Gestaltung, Stil und Kreativität“. Außerdem wird bereits zum zehnten Mal in Kooperation mit der IHK Saarland der ein Jahr dauernde Weiterbildungslehrgang zum bundesweit anerkannten „Ausstellungsverkäufer Bad + Wohnen“ durchgeführt. Auf Grund der großen Resonanz wird erneut das im letzten Jahr eingeführte Seminar „Verkaufs-Know-how für das Handwerk“ angeboten. Darüber hinaus gibt es eine komplett neue Seminarreihe zum Thema „Professioneller Kundenmanager“. Die Seminarreihe besteht aus fünf, in sich geschlossene Bausteine. Je nach Qualifikation und Vorkenntnisse der Mitarbeiter können diese Bausteine im Paket oder einzeln gebucht werden.



Anhand von Collagen lernen die Teilnehmer des Basis-Seminars die Zusammenstellung der Materialien für unterschiedliche Stilwelten

› Keramag ‹

Neue Seminare

Keramag bietet von April bis November 2007 in Ratingen wieder Seminare für Bad-Profis aus dem Sanitär-Handwerk an. In einem zweitägigen Basis-Seminar erlernen die Teilnehmer mit einem speziell entwickelten Raummodell die Gestaltung und Inszenierung anspruchsvoller Badwelten. Im Mittelpunkt steht die Umsetzung individueller Geschmackspräferenzen der Endkunden in entsprechende Gestaltungslösungen. Die Optimierung der Bad-Präsentation in Ausstellungen stellt ein weiteres Schwerpunktthema dar.

Zu den Lehrinhalten gehören stilistische Kombinationen mit Collagen, Übungen zur atmosphärischen Gestaltung, die Optimierung von Beratungsgesprächen sowie die Erkennung und Nutzung aktueller Trends. Darüber hinaus findet an vier Terminen in diesem Jahr ein spezielles Licht-Seminar statt. Hierbei werden auf die jeweiligen Einsatzgebiete abgestimmte Grundlagen vermittelt sowie professionelle Anregungen für die Planung der Beleuchtung in Badausstellungen sowie für die perfekte Ausleuchtung öffentlich-gewerblicher Sanitärräume und privater Bäder gegeben. Weitere Infos gibt es bei Keramag, Telefon (0 21 02) 9 16-0, Telefax (0 21 02) 9 16-14 57.

› Allgemeine Lufttechnik ‹

Fachtagung in Frankfurt

Der Gesprächskreis Entrauchung bietet unter dem Titel „Aktueller Stand der Entrauchung“ am 8. Mai 2007 in Frankfurt eine Informationstagung an. Die Tagung richtet sich vornehmlich an Planer und Ingenieurbüros sowie Behördenvertreter. Ein Themenkomplex

der Veranstaltung befasst sich mit der Selbst- und Fremdrettung im Brandfall. Des Weiteren werden Entrauchungsprinzipien und Sonderlösungen der Entrauchung vorgestellt. Aber auch Methoden und Normen werden erläutert, bei denen es um den Vergleich von Ingenieurmethoden gemäß VDI 6019 und die Druckbelüftung nach DIN EN 12101 Teil 6 sowie die Wohnungslüftung in Bezug auf DIN 18017 geht.