

› Carrier ‹

Steinbach in die Geschäftsleitung berufen

Carrier hat zum 1. Januar 2007 Uwe Steinbach in die Geschäftsleitung berufen. Bereits im Frühjahr letzten Jahres ist Steinbach zum Geschäftsbereichsleiter für den Bereich Raumklimasysteme (RLC) ernannt worden und hat damit die Verantwortung für Carrier- und Toshiba-Vertragshändler und Distributoren übernommen. In seine Zuständigkeit fällt ebenso die Betreuung der RLC-Großkunden (Key Accounts). Steinbach ist seit 13 Jahren im Unternehmen und war sieben Jahre Verkaufsleiter für den Bereich Endkunden und Anlagenbau (CMS), bevor er den Bereich RLC übernahm.



Der Geschäftsleitung gehören damit Barry Hunt-Taylor als Geschäftsführer, Armin Leingruber (CMS) und Uwe Steinbach (RLC) sowie Erwin Schäpers (Service) und Jürgen Mayhoff (Finance) an.

› Richter + Frenzel ‹

Fuhrmann in die Führungsetage

Tobias Fuhrmann (33) verstärkt seit dem 1. Februar 2007 die Geschäftsführung der Richter + Frenzel Gruppe in Augsburg. Er ist verantwortlich für den Bereich Einkauf. Sein Aufgabenschwerpunkt liegt in der Optimierung von Einkaufsprozessen sowie der weiteren Erschließung von Lieferantenpotenzialen. Damit war er bereits als strategischer Unternehmensberater einer weltweit führenden Unternehmensberatung sowohl konzeptionell als auch in der praktischen Umsetzung betraut. Neben der Neustrukturierung des Einkaufs soll Fuhrmann seine Erfahrung im Bereich Prozessopti-

mierung und Integration einbringen, um die Zusammenführung der ehemaligen Schultestandorte und der bisherigen Richter + Frenzel-Gruppe voranzutreiben.



› Brunata ‹

Bürmann jetzt Geschäftsführer



Wolfgang Bürmann (52) ist seit dem 1. Januar 2007 neuer kaufmännischer Geschäftsführer bei Brunata-Metrona in Hürth. Der gebürtige Neunkirchener verfügt nach Firmenangaben über eine langjährige Management- und Geschäftsführungserfahrung in den Bereichen Finanzen, Controlling, Personal, Vertrieb und Service. Bürmann war zuvor für die Deutsche Mechatronics als kaufmännischer Geschäftsführer und Vorsitzender der Geschäftsleitung tätig.

› Simplex ‹

Vollprecht ist Vertriebsleiter

Helmut Vollprecht (42) ist seit dem 1. Dezember 2006 neuer Vertriebsleiter Deutschland bei Simplex. Aufbauend auf einer Meistersausbildung und -tätigkeit im Gewerk Sanitär/Heizung und einer zusätzlichen kaufmännischen Ausbildung verfügt er über 13 Jahre Vertriebserfahrung in der Branche. Wichtige Stationen während seiner Vertriebslaufbahn waren Unternehmen wie AKO, HES Saint Gobain und zuletzt ACO Passavant, wo er sich als Regionalverkaufsleiter

Süd verantwortlich zeichnete. Vollprecht wird bei seiner neuen Tätigkeit von den Regionalvertriebsleitern Georg Werner (Region Süd), Serge Schwandner (Region Nord) sowie Spartenvertriebsleiter „Kupfer“ Gerd Eickelberg unterstützt.



› Menerga ‹

Dr. Röben zum Geschäftsführer ernannt

Zum weiteren Geschäftsführer von Menerga ist Dr. Jürgen Röben bestellt worden. Damit erweitert sich die Geschäftsführung des Klimatechnikherstellers auf drei Mitglieder. Röben verantwortet neben dem Vertrieb nun auch die Technik und übernimmt so Aufgaben von

Horst Doerk, der als Geschäftsführer für alle Bereiche mitverantwortlich bleibt. Das Aufgabengebiet von Rüdiger Thiel, die kaufmännische Geschäftsführung, bleibt unverändert. Darüber hinaus erhält Frank Eltze, Fertigungsleiter in Mülheim an der Ruhr, Prokura.



Die erweiterte Menerga-Geschäftsleitung (v. l.): Rüdiger Thiel, Dr. Jürgen Röben, Horst Doerk sowie Prokurist und Fertigungsleiter Frank Eltze

› Bosch/BBT ‹

US-Wärmepumpen-Hersteller gekauft

Bosch übernimmt die FHP Manufacturing Company, Fort Lauderdale, USA. Damit will Bosch seinen Geschäftsbereich BBT Thermotechnik stärken und verbesserten Zugang zum stark wachsenden amerikanischen Markt für geothermische Elektro-Wärmepumpen erhalten.

FHP ist einer der führenden US-amerikanischen Hersteller dieser Systeme zur Nutzung regenerativer Energien. Bosch übernimmt sämtliche Anteile der FHP Manufacturing Company von einer Investorengruppe unter Führung der G.L. Ohrstrom & Co., Inc. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. FHP soll in den Bosch-Geschäftsbereich Thermotechnik eingegliedert werden, der von der BBT Thermotechnik GmbH geführt wird.

› Bosch-Gruppe ‹

5 % Wachstum

Die Bosch-Gruppe hat nach eigenen Angaben in 2006 ihren weltweiten Umsatz um mehr als 5 % auf 43,7 Milliarden Euro gesteigert. Die Rendite war hingegen

leicht rückläufig. Das Ergebnis vor Steuern lag nach vorläufig vorliegenden Zahlen bei rund 7 bis 8 % vom Umsatz. Wachstumstreiber waren erneut die Region Asien/Pazifik und die Unternehmensbereiche Gebrauchsgüter und Gebäudetechnik sowie Industrietechnik.

› Grohe ‹

12 % Umsatzzuwachs

Die Grohe AG hat nach eigenen Angaben ihre Position als größter europäischer Hersteller von Armaturen, Dusch- und Sanitärsystemen im Geschäftsjahr 2006 ausgebaut. Mit einem Umsatz von 939,2 Millionen Euro (2005: 837,7 Millionen Euro) ist das Unternehmen gegenüber dem Vorjahr um über 12 % gewachsen. Grohe konnte in allen Vertriebsregionen zulegen und in Europa sowie in den Wachstumsregionen Mittlerer Osten und Asien jeweils zweistellige Umsatzsprünge erzielen. Auch im deutschen Markt, wichtigster Absatzmarkt für Grohe, der fast zehn Jahre durch die schwache Baukonjunktur von rückläufigen Umsätzen gekennzeichnet war, erhöhte das Unternehmen den Umsatz um 6 %. Durch das internationale Wachstum beläuft sich der Anteil des deutschen Marktes am Gesamtumsatz jetzt auf 18 %. In Nordamerika, zweitgrößte Ab-

satzregion für Grohe, stieg der Umsatz um 6,7 %. Der Auftragsbestand befand sich zum Ende des Geschäftsjahres 2006 ebenfalls auf Rekordniveau.

› Techem ‹

Übernahme gescheitert

Die Übernahmepläne der australischen Bank Macquarie und der Investmentgesellschaft BC Partners für den Energie-Dienstleister Techem sind geplatzt: Ursprünglich hatte das Techem-Management den Übernahmeschritt abgelehnt und damit als feindlich gewertet. Später stimmte die Firmenleitung dem Angebot zu. Nach Medienberichten hatten in dem Bieterkampf um das Unternehmen Hedgefonds mitgemischt. Sie wollten den Preis in die Höhe treiben.

› American Standard ‹

Ideal Standard im Verkaufsregal

American Standard verkauft sein Küchen- und Bad-Geschäft, zu dem auch Ideal Standard gehört. Der Geschäftszweig erbrachte 2006 Umsätze in Höhe von 2,4 Milliarden US-Dollar. American Standard geht davon aus, dass die „Ausgliederung“ bis zum Frühherbst abgeschlossen sein wird. Über potenzielle Käufer schweigt American Standard. Die drei Geschäftsbereiche der American Standard Companies werden kurzfristig aufgeteilt, erklärte Firmenchef Fred Poses dagegen. Nach Umsetzung des Plans wird Standard sein Augenmerk auf die Klimatechniksysteme richten, die im Jahr 2006 einen Umsatz von 6,8 Milliarden US-Dollar erwirtschaftet haben und unter dem Namen Trane bekannt sind. Unter dem Namen Wabco soll auch der dritte Bereich der American Standard, der Kfz-, Brems- und Steuersysteme baut und im Jahr 2006 einen Umsatz von zwei Milliarden US Dollar erwirtschaftet hat verkauft werden.

„In den vergangenen zwölf Jahren haben wir für unsere Aktionäre jährlich Erlöse in Höhe von durchschnittlich 18 % erwirtschaftet. In den vergangenen sieben Jahren haben wir mehr als eine Milliarden an Schulden getilgt. Unser Vorstand ist zu der Überzeugung gelangt, dass Aufgliederungspläne die beste Möglichkeit darstellen, das Aktionärsvermögen zu verbessern“, sagte Fred Poses zu den Beweggründen. Die Aktionäre wird es freuen. Nach Bekanntwerden der Verkaufsabsichten schoss der Kurs bis zum Redaktionsschluss dieser SBZ-Ausgabe um 14 % in die Höhe.

› Fachverband NRW ‹

Verbandsgebäude verkauft

Anlässlich einer außerordentlichen Mitgliederversammlung des Fachverbandes SHK NRW am 16. Januar 2007 in Oberhausen wurde mit großer Mehrheit beschlossen, das Fachverbandsgebäude zu verkaufen. Der Bau hatte mit ca. 7,4 Millionen Euro mehr als doppelt so viel verschlungen, wie ursprünglich veranschlagt. Den Wert des 2002 fertig gestellten Gebäudes hatten unabhängige Gutachter unlängst auf 3,5 Millionen Euro geschätzt. Auch die Unterhaltskosten schlugen exorbitant zu Buche. Zum Verkaufspreis wollte der Fachverband sich nicht äußern. Neuer Eigentümer ist das Versorgungswerk der Wirtschaftsprüfer und vereidigten Buchprü-

fer NRW. Er wird das Gebäude am 1. Juni 2007 übernehmen. Die Geschäftsstelle des Fachverbandes zieht in anzumietende Räumlichkeiten um. Damit ist das wohl unrühmlichste Kapitel der SHK-Verbandsgeschichte in NRW, das im letzten Jahr fast bis zur Insolvenz des Verbandes geführt hat, abgeschlossen. Die damaligen Protagonisten des Neubaus Landesinnungsmeister Rudi Peters, Vorstandsmitglied Manfred Pelzer, Bauausschussvorsitzender Udo Brinker und der damalige Hauptgeschäftsführer Dr. Geißdörfer sind allesamt im Rahmen der Verbandshausaffäre von ihren Ehrenämtern zurückgetreten, bzw. im Ruhestand.



Wollten das Beste für den Verband und freuten sich im Jahr 2000 auf das hier im Modell zu sehende neue Verbandsgebäude: (v. l.): Udo Brincker, Rudi Peters, der damalige ZV-Präsident Heidemann, Manfred Pelzer und Dr. Geißdörfer

› Flabeg Deco ‹

In Imagolux umfirmiert

Der Fürther Spiegelhersteller Flabeg Deco firmiert künftig unter Imagolux und tritt mit erweitertem Portfolio an die Öffentlichkeit. Durch die Übernahme der Spiegel Appl GmbH im September letzten Jahres wurde das Produktsortiment von Leucht- und Wohnspiegeln, Spiegeln und Gläsern für die Möbelindustrie nun auch auf Glasmöbel erweitert.

Imagolux setzt die über 100-jährige Tradition von Europas größtem Spiegelveredeler fort. Mit 180 Mitarbeitern in drei Werken, zwei davon in der tschechischen Republik erzielt das Unternehmen einen Jahresumsatz von 22 Millionen Euro.

› Schütz ‹

20 % mehr Umsatz

Die Schütz-Gruppe legte die Umsatzzahlen für das Geschäftsjahr 2006 vor. Danach ist der Umsatz gegenüber dem Vorjahr (500 Millionen Euro) um 20 % auf 600 Millionen Euro gestiegen. Das auch nach fast 50 Jahren noch konzernunabhängige weltweit operierende, mittelständische Unternehmen beschäftigt rund 2500 Mitarbeiter. Zur Schütz-Produktpalette gehören Transportverpackungssysteme – hauptsächlich für die chemische Industrie, Systeme der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik sowie Zulieferprodukte für die Luftfahrtindustrie. Der eigene Maschinen- und Werkzeugbau für die von Schütz hergestellten Produkte nimmt zudem einen immer breiteren Raum ein. Es handelt sich hierbei um Spezialmaschinen, die für Tochterfirmen und Lizenznehmer – einschließlich Fabrikplanung – hergestellt werden.

› SHKG Leipzig ‹

Großhandelsfahrten zum Branchentreff

30 Großhändler der ostdeutschen Sanitär- und Heizungsbranche waren Ende Januar zu Gast bei der Leipziger Messe. Das Team um SHKG-Projektdirektor Dr. Klein-Zirbes nutzte die Gesprächsrunde der SHK-Profis, um das Konzept der vom 24. bis 27. Oktober in Leipzig stattfindenden Messe für Sanitär, Heizung, Klima und Gebäudeautomation vorzustellen. Dies stieß bei den Vertretern der einzelnen Handelshäuser auf breite Zustimmung. Analog wollen die Großhändler Bus-



Großhandel und Handwerk treffen sich im Oktober zur SHKG in Leipzig

fahrten zur SHKG organisieren und gemeinsam mit ihren Handwerkskunden die Messe besuchen. „Wir be-

grüßen die Unterstützung des Großhandels sehr“, freute sich Bruno Schlieffe, Vorsitzender des SHKG-Kuratoriums.

› Rika ‹

60 % Umsatzsteigerung

Rika, nach eigenen Angaben österreichischer Marktführer von hochwertigen Pelletkaminöfen, konnte im letzten Jahr deutliche Zuwachsraten verbuchen: So kletterte der Umsatz in 2006 gegenüber dem Vorjahr um ca. 60 % auf etwa 30 Millionen Euro. Insgesamt wurden rund 22000 Öfen produziert. Aufgrund der starken Nachfrage hat das Unter-

nehmen 5000 m² neue Produktionsfläche in der Nähe des Firmenstandortes Micheldorf in Oberösterreich eingerichtet. Bewährt habe sich aus Unternehmenssicht die Konzentration des Produktbereiches auf Heizsysteme für den Wohnraum mit vielfältigen Lösungen als Scheitholzöfen, Pelletkaminöfen und wasserführende Öfen (www.rika.at).

› Pro Solar ‹

Neues Konzept

Mit neuem Konzept und neuer Struktur präsentiert sich die Pro Solar Energietechnik GmbH, Ravensburg: als Systemlieferant für Wärme aus erneuerbaren Energien. Besonderes Gewicht möchte das Unternehmen bei seiner Neuausrichtung auf die effiziente Unterstützung seiner Systempartner legen. Ziel sei die Stärkung der Partner im Fachhandwerk. Dazu hat Pro Solar für 2007 eine Qualitätsoffensive gestartet: Die Zahl der Innendienst-Mitarbeiter wurde nahezu verdoppelt, der Außendienst um 30 % aufgestockt. Zudem seien die logistischen Prozesse in Kommissionierung und Versandwesen optimiert worden.

› Kaut ‹

33 % Umsatzplus

Der Wuppertaler Klimaspezialist, die Alfred Kaut GmbH, hat nach eigenen Angaben im Jahr 2006 eine in der über 100-jährigen Geschichte des Unternehmens beispiellose Umsatzsteigerung erzielt. Der Gesamtumsatz des Hauses stieg von rund 30 auf fast 40 Millionen Euro. Firmenchef Hans-Alfred Kaut führt die Umsatzsteigerung nicht nur auf den Rekordsommer und dem damit verbundenen Verkauf von Klimageräten zurück. Vielmehr habe es auch gezielte Vertriebsanstrengungen und eine Aufstockung des Personals auf insgesamt rund 120 Mitarbeiter gegeben, um die Aufgaben bewältigen zu können.

› Zilmet ‹

Schnellauswahltabellen für Solargefäße

Mit der neuen Schnellauswahltabelle Nr. 5 bietet Zilmet eine interessante Entscheidungshilfe zur Dimensionierung von Solargefäßen an. Da in die Bemessung auch das Kollektorvolumen einfließen muss, enthält die Auswahltabelle zusätzlich eine Entscheidungshilfe über den Einsatz von VSG Vorschaltgefäßen, die sich aus der VDI Richtlinie 6002 ergibt.

Ebenso ein Novum sind die anderen, in dieser Reihe erschienenen Schnellauswahltabellen. Sie decken die Größenbestimmung von Heizungsgefäßen ab sowie für gelötete Platten-Wärmetauscher der Serie ZB für Anwendungen von Fußbodenheizung, Trinkwassererwärmung und solare Heizungsunterstützung.

Die Tabellen sind im Fachgroßhandel und bei Solarsystemanbietern erhältlich. Weitere Informationen gibt es bei Zilmet, Telefon (0 27 62) 92 42-22, Telefax (0 27 62) 4 10 13.



Neue Tabellen für die Bemessung von Solargefäßen

Firmen + Fakten

› Elco ‹

Neues Logistikzentrum eröffnet

Seit Beginn dieses Jahres verfügt Elco über ein neues Logistikzentrum in Groß-Gerau. Die Lagerfläche beträgt rund 8800 m² und bietet Platz für rund 9400 Elco-Artikel – Handelsware sowie Ersatzteile. Ein Ausbau der Fläche ist nach Firmenangaben bei Bedarf jederzeit möglich.

› Armaturen ‹

20 % Umsatzplus

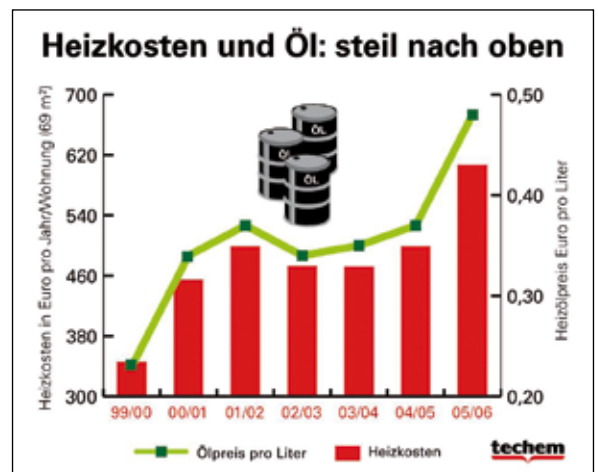
Die deutschen Hersteller von Gebäudearmaturen erzielten im Jahr 2006 ein nominales Umsatzplus von insgesamt 20 % im Vergleich zum Vorjahr. Damit hat die Konjunktur 2006 für die rund 90 überwiegend mittelständischen Hersteller von Gebäudearmaturen deutlich an Fahrt gewonnen. Dies meldet der VDMA-Fachverband Armaturen. Erfreulich war insbesondere die in der Branche seit Jahren erhoffte Wiederbelebung des Inlandsgeschäfts. Der Inlandsumsatz stieg 2006 um 14 %. Fachverbandsgeschäftsführer Wolfgang Burchard sieht den deutlichen Anstieg aber nicht nur als das Ergebnis einer verbesserten Baukonjunktur mit entsprechenden positiven Impulsen für das Modernisierungs- und Renovierungsgeschäft: „Wir hatten es 2006 auch mit Sondereinflussfaktoren zu tun,“ betont Burchard „die bei der Ergebnisbewertung nicht unberücksichtigt bleiben dürfen. Vorzieheffekte bedingt durch die Mehrwertsteuererhöhung zum Jahreswechsel und notwendige Preisadjustierungen aufgrund rasant ansteigender Materialkosten seien in das Ergebnis mit eingeflossen.“ In den einzelnen Produktgruppen schnitten die Hersteller von Sanitärarmaturen mit einem Anstieg des Gesamtumsatzes von 23 % am besten ab. Aber auch die Hersteller von Heizungs- und anderen technischen Gebäudearmaturen verzeichneten einen kräftigen Anstieg des Gesamtumsatzes von 16 bzw. 13 %.

› Heizkosten ‹

21,6 % gestiegen

Die Prognose zur Entwicklung der Heizkosten in deutschen Haushalten in der Saison 2005/2006 hat sich bestätigt: Nach der neuesten Analyse der Eschborner Techem AG, stiegen die Heizkosten für eine 69 m² große Wohnung in mit Heizöl versorgten Mehrfamilienhäusern von 499 Euro auf 607 Euro an – und damit um durchschnittlich 21,6 %. Entscheidend dafür war der 30-prozentige Anstieg der Heizölpreise von

0,37 Euro/l (Heizperiode 04/05) auf 0,48 Euro/l in 05/06. Basis für die Techem-Analyse waren rund 781 000 Wohnungen in 83 000 Mehrfamilienhäusern. Den höchsten Anstieg der Heizkosten hatten die Regionen um Freiburg (25,6 %), Kassel (23,7) und Berlin (23,3). Vergleichsweise glimpflich kamen die Regionen um Würzburg (13,8), München (16,1) und Braunschweig (18,3 %) davon.



Heizkosten-Analyse von Techem zur Saison 2005/2006

› E-Mails ‹

Neue Regeln in Kraft

Seit Jahresbeginn müssen geschäftliche E-Mails, Telefaxe und Postkarten die gleichen Angaben enthalten, die auch für Geschäftsbriefe vorgeschrieben sind. Zu diesen Pflichtangaben zählen beispielsweise Name, Rechtsform und Sitz der Firma sowie das zuständige Registergericht und die Handelsregisternummer. Außerdem sind sämtliche Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer sowie der Aufsichtsratsvorsitzende mit Vor- und Nachnamen zu führen. Durch das Gesetz über das elektronische Handelsregister, Genossenschaftsregister und Unternehmensregister (EHUG) wurden die Vorschriften der Paragraphen 37a, 125a HGB, 80 AktG, 35a GmbHG und 25a GenG neu gefasst.

Auch Kleingewerbetreibende, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, müssen ab dem 22. Mai 2007 auf allen Geschäftsbriefen zusätzlich zum ausgeschriebenen Vor- und Zunamen eine ladungsfähige Anschrift angeben.

› Heizkostenabrechnung ‹

Wärmepumpe weiter begünstigt

Trotz EnEV-Novelle keine Änderung: Die parallele Verordnung, die Heizkostenverordnung von 1989, befreit wärmepumpenbeheizte Häuser von der Pflicht, pro Wohnung den Heizenergieverbrauch zu erfassen und abzurechnen. In § 11 „Ausnahmen“ steht: Die Verordnung ist „nicht anzuwenden auf Räume in Gebäuden, die überwiegend versorgt werden a) mit Wärme aus Anlagen zur Rückgewinnung von Wärme oder aus Wärmepumpen- oder Solaranlagen oder b) mit Wärme aus Anlagen der Kraftwärmekopplung ...“. Die Novelle zur Energieeinsparverordnung streicht dagegen noch bestehende Ausnahmen für die regenerative Energienutzung. Primär- und Heizenergiebedarf sind ab Inkrafttreten (Frühjahr 2008) für sämtliche Objekte auszuweisen, unabhängig vom Brennstoff oder vom Typ des Wärmeerzeugers. Wie auf Anfrage des Wärmepumpen-Herstellers Waterkotte das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung mitteilt, berührt diese Änderung in der EnEV aber nicht die Heizkostenverordnung. Beide Erlasse seien zwar Rechtsbestimmungen zum Energieeinspargesetz, aber



Für geothermische Wärmepumpenanlagen bleibt auch in Zukunft die Befreiung von der Abrechnung der Heizkosten nach erfasstem Verbrauch erhalten

es sei vorerst nicht an eine Harmonisierung gedacht.

Die Überlegung, die der Sonderstellung der Wärmepumpe in der Heizkostenverordnung zugrunde liegt, ist folgende: Sinn der Verordnung ist das Bewusstmachen des persönlichen Energieverbrauchs. Institute hatten damals einen Einspareffekt von 15 bis 20 % nur durch das Montieren von Messgeräten oder Verteilern an den Heizkörpern in den Wohnungen errechnet. Wer jedoch mit einer modernen Heizung auf

Basis erneuerbarer Energien sein Umweltbewusstsein kundtut, bedarf nicht mehr des Anstoßes, sagte nicht ohne Logik der Gesetzgeber. Deshalb räumt er auch weiterhin der Wärmepumpe die Vergünstigung ein. Neben der Energieeinsparung bleibt damit etwa für geothermische Heizsysteme das Plus erhalten, von der Kosten und Ärger verursachenden Heizkostenabrechnung befreit zu sein. Weitere Infos unter www.waterkotte.de und unter www.heizkosten-im-neubau.de.

› Viega ‹

Roadshow quer durch Deutschland

Mitte April startet Viega zu einer Roadshow quer durch Deutschland und nach Österreich. Innerhalb von drei Monaten machen fünf Trucks auf dieser „Expedition 2007“ mit zehn Show-Containern in zwölf Städten Station. Dort werden im Rahmen eines Showprogramms unter anderem die ISH-Neuheiten des Systemanbieters präsentiert. Insgesamt erwarten die Besucher an den Veranstaltungsorten mehr als 1000 Produkte. Sie zeigen einen Querschnitt der zur ISH noch mal ausgeweiteten Viega-Systemwelt. Durch das abwechslungsreiche Programm aus Innovationen, Akrobatik und außergewöhnlichen Klangwelten führt Christoph Brüske.

Weitere Infos sowie kostenlose Tickets gibt es unter www.viega.de/Expedition2007 oder über die Hotline (0 27 22) 61-13 80.



Ab Mitte April sind fünf solcher Viega Show-Trucks bundesweit sowie in Österreich zur „Expedition 2007“ auf Tour



› Förderprogramme ‹

Geld vom Staat

Eine aktualisierte Auflage der Informationsbroschüre über Förderprogramme für Energiesparmaßnahmen und erneuerbare Energien hat das Bundesumweltministerium in Zusammenarbeit mit dem Bine Informationsdienst herausgegeben. Rund 900 Förderprogramme der Europäischen Union, von Bund, Ländern, Kommunen und Energieversorgern werden vorgestellt.

Die Bundesregierung stellt 1,4 Milliarden Euro für die energetische Gebäudesanierung und 213 Millionen Euro für das Marktanzreizprogramm für erneuerbare Energien bereit. Damit sind die Fördermittel in beiden Bereichen deutlich aufgestockt worden. Weitere Infos hierzu sowie die kostenlose Broschüre gibt es unter www.bmu.de.

› Wärmepumpen ‹

Absatz mehr als verdoppelt

Betrachtet man die aktuellen Absatzzahlen wird deutlich, dass immer mehr Bauherren sich von den Vorteilen der Wärmepumpenheizung überzeugen lassen. Dass die Bürger bereit sind, diese energiesparende Technik anzunehmen, zeigen die Statistiken des Bundesverbandes Wärmepumpe (BWP). 2006 hat sich der Absatz von Wärmepumpen zur Raumheizung mit rund 43 900 Wärmepumpen im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt. Das ist das höchste Ergebnis in der Geschichte der Wärmepumpe. 2005 waren es noch nur etwa 18 500 Geräte. Weitere Infos unter www.waermepumpe-bwp.de.

› Mittelstandsentlastung ‹

Maßnahmen zum Bürokratieabbau

Das Bundeskabinett hat am 24. 1. 2007 den vom Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Michael Glos, vorgelegten Entwurf des „Zweiten Gesetzes zum Abbau bürokratischer Hemmnisse insbesondere in der mittelständischen Wirtschaft“ beschlossen. Mit dem Gesetz ist eine Bürokratiekostenentlastung in Höhe von mindestens 58,8 Millionen Euro für die Unternehmen und mindestens 5 Millionen Euro für die Verwaltung verbunden. Entgegen dem ersten Konzept enthält der Entwurf weitere 17 Maßnahmen zum Bürokratieabbau. Vor allem klein- und mittelstän-

› 1. Forum Innenraumhygiene ‹

Umweltbundesamt übernimmt Schirmherrschaft

Der Präsident des Umweltbundesamtes Prof. Dr. Andreas Troge hat die Schirmherrschaft über das am 10. und 11. Oktober in Bochum stattfindende 1. Deutsche Forum Innenraumhygiene übernommen. Dies zeigt, welchen hohen Stellenwert das Forum für die Diskussion rund um das Thema Hygiene besitzt. Das allgemein große Interesse an der Veranstaltung spiegelt die großen Erwartungen einer breiten

Interessengruppe wider. Die Ansprache der Aussteller zeigt, wie breit gefächert und doch eng verknüpft das fachliche und wirtschaftliche Interesse an dieser Thematik ist. Interessenten erhalten nähere Informationen beim Fachverband SHK NRW, Telefon (02 11) 69 0 65 43 oder auf der Homepage www.innenraumhygiene.com.

dische Unternehmen sowie Existenzgründer werden in den Bereichen Statistik, Buchführung, Sozialversicherungs-, Gewerbe-, Preis- und Straßenverkehrsrecht entlastet. Zugleich wird die Förderung der regionalen Wirtschaftsstruktur weiter verbessert. Weitere Infos gibt es unter www.bmwi.de.

› Markert-Seminare ‹

Norm-Heizlast DIN EN 12 831

Im September 2006 ist die Überarbeitung des Beiblattes 1 vom April 2004 zur Heizlastberechnung DIN EN 12 831 als Norm-Entwurf erschienen. Um der Fachwelt Gelegenheit zu Einsprüchen zu geben, wurde der Entwurf als

Gelbdruck herausgegeben und eine Einspruchsfrist von vier Monaten eingeräumt. Diese ist von vielen Fachleuten genutzt worden. Nicht alle sinnvollen Anregungen können jedoch schon jetzt umgesetzt werden, da sie dann nicht mehr dem europäisch abgestimmten grundsätzlichen Berechnungsablauf entsprechen würden. Diese teilweise grundsätzlichen Anregungen werden als deutscher Einspruch zur nächsten Überarbeitung der EN 12 831 eingebracht. Hans Markert, Mitglied im nationalen Ausschuss der DIN EN 12 831, bietet im Frühjahr wieder bundesweit Intensivseminare zur neuen Norm an. Die Seminare richten sich an Heizungsbauer, Planer, Berater und öffentliche Auftraggeber. Weitere Infos gibt es unter www.hansmarkert.de.