

Firmen + Fakten

› Ideal Standard ‹

Wester wird Marketingleiter

Peter-Michael Wester wird zum 1. April 2007 bei Ideal Standard neuer Leiter Marketing für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Wester ist seit zehn Jahren für Ideal Standard tätig, zunächst als Produktmarketing-Manager und später als Leiter Produktmanagement Keramik, bevor er in die europäische Zentrale von Ideal Standard nach Brüssel wechselte. In seine neue Aufgabe bringt er zudem seine dreijährige internationale Erfahrung als European Group Product Manager Total Bathroom ein.



› Raab ‹

Muschner ist neuer Verkaufsleiter

Die Raab-Gruppe hat ihre Vertriebsstruktur neu geordnet. Die Verantwortung für den Gesamtvertrieb Inland der Schornstein- und Abgassysteme trägt Roland Muschner. Der 48-Jährige tritt die Nachfolge von Wolfgang Lundelius an, der das Unternehmen bereits im vergangenen Jahr verlassen hat.



› Zenner ‹

Tresp zuständig für den Haustechnik-Vertrieb

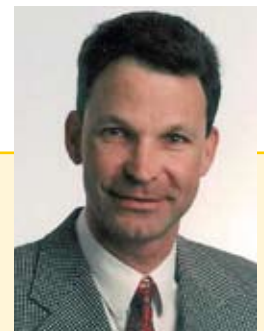
Neuer Bereichsleiter Vertrieb Haustechnik bei Zenner International ist seit dem 1. März 2007 Reinhard Tresp. Der 49-Jährige übernimmt beim Unternehmen die Verantwortung über den dreistufigen Vertriebsweg des Herstellers und seine Aktivitäten in Richtung Fachhandel. Ziel ist es, im Bereich Haustechnik das Neu- und Austauschgeschäft in Richtung Fachhandel einerseits auszubauen und andererseits zu initiieren.



› Sprinz ‹

Aberle leitet Marketing

Alexander Aberle (34) leitet seit März 2007 den Bereich Marketing & Kommunikation bei Sprinz in Ravensburg. In dieser Position verantwortet er alle nationalen und internationalen Aktivitäten. Der Betriebswirt bringt nach Firmenangaben umfassende Erfahrung aus seiner Tätigkeit in der Automobil-, und Handelsbranche sowie im Industriebereich mit.



› Serto ‹

Vom eigenen Management übernommen

Die Schweizer Serto AG ist im Rahmen eines Management-buy-out von den bisherigen Managern erworben worden. Die Gründerfamilie Müller-Gressel verkaufte alle Aktien der Firmengruppe im Zuge einer Nachfolgeregelung an das Management.

Die Gründer und bisherigen Eigentümer haben sich im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgeregelung zu diesem Schritt entschlossen. Innerhalb der Familie war kein Nachfolger vorhanden. Unternehmensentwicklung und Wachstum sollen weiterhin verfolgt und die rund 180 Arbeitsplätze bei allen sechs Gesellschaften gesichert werden. Die am gleichen Standort in Aadorf, Schweiz, tätige Gressel AG bleibt im Besitz der Gründerfamilie.

Geschäftsführer Umberto Duenki ist seit Januar 2007 zusammen mit drei weiteren Managern nun auch Eigentümer der Serto AG mit fünf Tochtergesellschaften

› Viessmann ‹

Mehrheit an Köb & Schäfer übernommen

Viessmann meldet den Vertragsabschluss zur Übernahme einer 52-prozentigen Mehrheit an der Köb & Schäfer GmbH aus Wolfurt mit allen Auslandstöchtern. Die restlichen 48 % bleiben in den Händen des Firmengründers und bisherigen Mehrheitseigentümers Siegfried Köb, der weiterhin mit der Geschäftsführung betraut ist. Damit baut Viessmann nach eigenen Angaben seine führende Position im Bereich „Erneuerbare Energie aus Biomasse“ aus. Erst kurz vor dem Jahreswechsel hatte Viessmann die Mawera Holzfeuerung GmbH in Hard, zu 100 % übernommen. Beide Beteiligungen stehen noch unter dem Vorbehalt der kartellbehördlichen Zustimmung.

Mit 115 Mitarbeitern und über 26 Millionen Euro Jahresumsatz in 2006 sieht Köb & Schäfer sich als führender Hersteller von Holzfeuerungsanlagen mit Fokus auf den mittleren Leistungsbereich (150 bis 1000 kW). Die großen Leistungsbereiche bis 13 MW bedient Mawera. Viessmann will die beiden Unternehmen, deren Standorte sich sechs Kilometer voneinander entfernt befinden, auch unter Ausnutzung von Synergien zum Kompetenzzentrum für erneuerbare Energie aus Biomasse entwickeln. Die Marken Mawera und Köb sollen erhalten bleiben, so das Unternehmen.

› Sanitärindustrie ‹

Inlandsgeschäft auf Erfolgsspur

Die im Industrie Forum Sanitär (IFS) organisierte Sanitärindustrie konnte das vergangene Jahr im Inland mit einem Umsatzplus von nominal 10,7 % abschließen. Für IFS-Geschäftsführer Wolfgang Burchard hat die Branche damit auf dem heimischen Markt endlich wieder Fuß gefasst. Für überschwängliche Freude sieht er allerdings keinen Anlass und verweist auf gestiegene Rohstoff- und Energiepreise sowie Vorzieheffekte aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung.

Innerhalb der Sanitärindustrie erzielte die Gruppe der Hersteller von Sanitärarmaturen 2006 mit 15 % den deutlichsten Zuwachs in Deutschland. Der Branchenverband geht davon aus, dass die Inlandsnachfrage im laufenden Jahr kaum über der des Vorjahres liegen wird. Aufgrund des zu erwartenden Abbaus des Auftragsbestandes prognostiziert das IFS für das Jahr 2007 im Inland aber gleichwohl einen Zuwachs von nominal 7 %.

> Jumo <

9,3 % Umsatzplus

Die positive konjunkturelle Entwicklung des letzten Jahres hat nach Angaben von Jumo mit dazu beigetragen, dass die Unternehmensgruppe ihre Ziele im In- und Ausland erreicht hat. Genau wie im Jahr 2005 generierte Jumo den Großteil des Wachstums im Inland. In Deutschland erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 117 Millionen Euro, was einem Plus von 9,3 % entspricht.

Der weltweite Umsatz konnte von 139 Millionen auf 154 Millionen Euro gesteigert werden. Gegenüber dem Geschäftsjahr 2005 entspricht dies einer Steigerung des konsolidierten Umsatzes von über 10 %. Der Exportanteil der Gruppe lag im Jahr 2006 bei rund 52 %. Für das Geschäftsjahr 2007 kündigt die Unternehmensgruppe einen Gesamtumsatz von 171 Millionen Euro an. Dies entspricht einer Umsatzsteigerung von rund 11 %.

> Windhager <

Neues Schulungszentrum bei Osnabrück

Noch im ersten Halbjahr 2007 will Windhager im Technologiezentrum Bissendorf bei Osnabrück neue Ausstellungs- und Schulungsräume beziehen. Im Kompetenzzentrum rund um den Themenbereich „Erneuerbare Energien“ bietet das Unternehmen dann praxisnahe

Schulungen für Heizungsbauer und Fachvorträge für die Branche an. Sie haben hier die Möglichkeit, sich über den Einsatz von Holz-, Solar- und anderen erneuerbaren Energien zu informieren. Weitere Infos gibt es bei Windhager Telefon (0 82 71) 80 56-0, Telefax (0 82 71) 80 56-30.

> Armacell <

Energiepass-Seminare

Ende des vergangenen Jahres haben die zuständigen Ministerien den Referentenentwurf zur neuen Energieeinsparverordnung vorgelegt und die Einführung von Energieausweisen für Bestandsgebäude für 2008 in Aussicht gestellt. Damit die SHK-Branche rechtzeitig in den Startlöchern steht, führt Armacell seine 2006 gestartete Energiepass-Kampagne fort und bietet wieder regionale Informationsseminare an.

Das Angebot richtet sich an Gebäudeenergieberater, Architekten/Planer, SHK-Fachhandel und Handwerk. Interessierte können sich per E-Mail unter info.de@armacell.com oder per Telefax unter (02 51) 76 03-7 07 anmelden.

Armacell Energiepass-Seminare

Ort	Termin
Langenfeld	12. April 2007
Frankfurt	19. April 2007
Berlin	03. Mai 2007
Hannover	10. Mai 2007
München	24. Mai 2007
Stuttgart	14. Juni 2007

Termine der Energiepass-Seminare

› Wasserbehandlung ‹

Fortbildungstag in Frankfurt

Methoden und Trends in der Wasserbehandlung sind am 21. Juni 2007 Thema eines gemeinsamen Fortbildungstages von Dechema Gesellschaft für Chemische Technik und Biotechnologie und GfKorr Gesellschaft für Korrosionsschutz. Die Veranstaltung findet in Frankfurt am Main, Theodor-Heuss-Allee 25, statt und wendet sich an Hersteller und Anwender von Wasserbehandlungssystemen, an Wasserversorger sowie an Behörden und Hochschulen.

In acht Vorträgen mit anschließender Diskussion berichten Experten aus Industrie und Hochschule über

neueste Erkenntnisse auf dem Gebiet der Mikrobiologie und Chemie des Wassers sowie über innovative Verfahren der Wasserbehandlung. Im Fokus der diesjährigen Veranstaltung stehen praktische Maßnahmen zum Korrosionsschutz und neue Ansätze zur Vermeidung oder Verminderung von Biofilmen. Dabei werden auch die Risiken der Wasseraufbereitung diskutiert. Außerdem werden zukunftsweisende Sanitärkonzepte vorgestellt. Weitere Infos gibt es bei der Dechema Telefon (0 69) 75 64-2 53, Telefax (0 69) 75 64-4 14 und unter www.kwi.dechema.de.

› Strategietag Bad-Komplett ‹

Collagenraum, Bäderstudio oder Badkino?

An Praxisbeispielen erleben die Teilnehmer des „Strategietages Bad-Komplett“ die aktive Badvermarktung mit dem eigenem Verkaufs- oder Präsentationsraum. Sie lernen Erfolgsfaktoren kennen und können die Maßnahmen für den eigenen Betrieb festlegen. Infos zu den wichtigsten Bausteinen in Werbung, Verkauf und Strategie geben Impulse für die Umsetzung.

- Themen sind u. a.:
 - Leitfaden Badverkauf
 - die richtige Verkaufsplattform: Badstudio, Collagenraum oder Badkino?
 - verblüffende Bäderlösungen richtig präsentiert
 - Know-how für den professionellen Badverkauf
 - Staubfrei arbeiten als Premium-Faktor
 - Bad aus einer Hand (Gewerke-Kooperation).
- Trainer: W. Heimbach und O. Kuball (Hazweioh) sowie Badprofi A. Fox.
- Termin: 17.4.2007 (von 9:00 bis ca. 16:30 Uhr)
- Ort: Stuttgart
- Kosten: 175 € je Teilnehmer (zzgl. MwSt.), inkl. Seminarunterlagen und Tagesverpflegung.
- Infos/Anmeldung:
Hazweioh, 86368 Gersthofen,
Telefon (08 21) 3 49 44 07,
Telefax (08 21) 3 49 44 75,
www.hazweioh.de

Firmen + Fakten

› Teuco ‹

Britischen Spa-Hersteller übernommen

Teuco setzt seine internationale Wachstums- und Expansionsstrategie durch die kürzlich erfolgte Übernahme der Firma Spaform fort. Der britische Spahersteller fertigt Minischwimmbäder und Außenpools und beschäftigt rund 70 Mitarbeiter. Er ist mit drei Standorten, der Zentrale in Großbritannien sowie zwei Filialen in Deutschland und Spanien sowie über 50 Vertragshändlern in Großbritannien und über 100 in Europa tätig.

› Viega ‹

Übernahme der Gabo Systemtechnik

Viega übernimmt die Gabo Systemtechnik in Niederwinkling. Der Vertrag über den Kauf des Unternehmens wurde am 28. Februar 2007 unterzeichnet. Gabo Systemtechnik produziert und vertreibt mit rund 140 Mitarbeitern Rohrleitungssysteme aus Kunststoff (Polybuten, PE-Xc und Verbundwerkstoffe) für die Flächenheizung sowie -kühlung und die Telekommunikation.

› Wasserverbrauch ‹

Großes Sparpotenzial

Die Deutschen sehen großes Sparpotenzial beim täglichen Umgang mit dem Trinkwasser. Auf einer Liste von Einsparmöglichkeiten im Haushalt steht der Wasserverbrauch ganz oben – vor Kleidung, Urlaub, Kultur, Auto und Ernährung. Das ergab eine Meinungsumfrage des Forsa-Instituts im Auftrag von Ista.

Demnach glauben 62 % der Befragten, dass sich am Wasser sehr viel oder zumindest etwas sparen lässt. Die Bereitschaft der Befragten, für einen sparsameren Umgang mit Wasser ihre Gewohnheiten umzustellen, ist durchaus vorhanden. So wäre fast jeder bereit, statt eines Vollbads eine Dusche zu nehmen (91 %). 86 % würden seltener als bisher das Auto waschen lassen und 82 % beim Einseifen die Dusche abstellen. Mehr als drei Viertel würden beim Zähneputzen einen Becher benutzen (77 %). 74 % könnten sich vorstellen, den Garten seltener zu

gießen. Das Wäschewaschen einzuschränken ist allerdings nur für 37 % der Befragten denkbar.

Nur ungenaue Vorstellungen herrschen bei vielen Deutschen über den Mehrverbrauch defekter Sanitärinstallationen. So schätzen die Umfrageteilnehmer den Verbrauch einer kaputten Toilettenspülung im Mittel auf knapp 70 l am Tag. Tatsächlich schlägt eine ständig laufende Wasserspülung jedoch mit bis zu 500 l zu Buche. Auf etwa 16 l veranschlagen die Befragten den Verbrauch eines tropfenden Wasserhahns, dabei sind es je nach Stärke des Defekts bis zu 45 l am Tag.

Auch die Höhe des täglichen Wasserverbrauchs ist vielen Deutschen nicht bewusst. Nur eine Minderheit von 26 % wählte dabei die korrekten 130 Liter. Die Mehrheit (65 %) der Befragten unterschätzt den Wasserverbrauch eines Menschen, indem sie ihn bei 40 oder 85 l pro Tag vermutet.

› Befestigungstechnik ‹

3-Länder- Korrosionstagung

Am 18. und 19. April 2007 findet im Forum Haus der Architekten in Stuttgart die 3-Länder-Korrosionstagung zum Thema „Befestigungsmittel im Hochbau“ statt. Die Tagung beschäftigt sich mit Ursachen und Mechanismen von Korrosion bei den Befestigungsmitteln und gibt Hinweise für eine adäquate Werkstoffauswahl. Außerdem werden Grundlagen der Bimetall- und Spannungsrisskorrosion angesprochen. Veranstalter sind die Gesellschaft für Korrosionsschutz e.V., die Technische Versuchs- und Forschungsanstalt der TU Wien, die Austrian Society of Metallurgy and Materials und die Schweizerische Gesellschaft für Oberflächentechnik. Weitere Infos gibt es bei der Gfkor, Telefon (0 69) 75 64-3 60 oder im Internet unter: www.gfkor.de.

› Missel ‹

Seminarreihe

Die umfangreichen gesetzlichen Vorschriften und die nach wie vor bestehenden Unsicherheiten bei der Planung und Ausführung von brandschutztechnisch richtigen Installationen werfen in der Praxis oft Fragen auf. Insbesondere die Verknüpfung des Brandschutzes mit den Anforderungen an Schall- und Wärmeschutz erscheinen immer wieder problematisch. Missel bietet in den nächsten Monaten wieder eine kostenfreie Seminarreihe zum Thema „Haustechnik und Bauphysik“ an. Die ganztägigen Veranstaltungen vermitteln Grundlagenwissen sowie Lösungsansätze zur Erfüllung der eingeführten Technischen Baubestimmungen und der anerkannten Regeln der Technik (aRdT). Damit neben der Theorie auch die Praxis nicht zu kurz kommt, können in einer abschließenden Diskussionsrunde Probleme und Fragestellungen aus dem Arbeitsalltag der Seminarteilnehmer aufgegriffen und besprochen werden. Weitere Infos gibt es bei Missel Telefon (07 11) 53 08-1 55 oder per E-Mail an gogou@missel.de.