

› Brunata ‹

Von Campe ist Bereichsleiter

Axel von Campe bekleidet seit dem 1. März 2007 die Position des Bereichsleiters Operations bei Brunata-Metrona in München. Der 41-Jährige war nach Firmenangaben viele Jahre in leitenden Positionen in großen internationalen Serviceorganisationen und Stabsfunktionen bei führenden Unternehmen im Bereich Kommunikationselektronik tätig, zuletzt als Geschäftsführer der Inservio GmbH. Bei Brunata-Metrona München trägt von Campe die Alleinverant-



wortung für die Bereiche Abrechnung, Ablesung, Montage, Kundenbetreuung, Zentrale Dienste sowie Materialwirtschaft und berichtet in dieser Funktion direkt an die Geschäftsleitung.

› Dornbracht-Gruppe ‹

Umsatz um 21 % gesteigert

Im Nachgang der diesjährigen ISH stellt die Dornbracht-Gruppe mit der Aloys F. Dornbracht GmbH & Co. KG und der Tochter Alape die Zahlen für das Geschäftsjahr 2006 vor. Die Gruppe erzielte im vergangenen Jahr einen Umsatz von 200,3 Millionen Euro (2005: 165,4 Millionen Euro und damit eine Umsatzsteigerung in Höhe von 21,0 %). Das in Iserlohn ansässige Familienunternehmen Dornbracht erhöhte seinen Gesamtumsatz im vergangenen Jahr von 142,4 (2005) auf 173,7 Millionen Euro, was einem Plus von 22,0 % entspricht. Der Zuwachs verteilte sich gleichmäßig auf das Inland. Die Alape GmbH in Goslar, seit 2001 Teil der Dornbracht-Gruppe, blickt ebenso auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Der Gesamtumsatz stieg 2006 um 15,9 % auf 26,6 Millionen Euro.

› Eczacibasi ‹

51 % der Villeroy & Boch Fliesen GmbH übernommen

Die im Dezember 2006 bekannt gewordenen Verhandlungen zwischen Villeroy & Boch und der Eczacibasi Gruppe sind zum Abschluss gekommen. Die türkische Gruppe erwirbt 51 % an der V & B Fliesen GmbH. Villeroy & Boch wird mit 49 % beteiligt bleiben. Grund und Boden sowie die Gebäude bleiben im Eigentum der Villeroy & Boch AG. Darüber hinaus sollen die nahezu 1000 Arbeitsplätze der V & B Fliesen GmbH erhalten bleiben. Die V & B Fliesen GmbH stellt in den Werken Merzig und La Ferté Gaucher 10 Millionen m² Wand- und Bodenfliesen her und erreichte in 2006 einen Umsatz von 149 Millionen Euro.

Eine Lizenzvereinbarung sichert auch für die Zukunft das ganzheitliche Angebot „House of Villeroy & Boch“. Sitz der V & B Fliesen GmbH bleibt Merzig. Geschäftsführer Peter von der Lippe soll das Unternehmen auch künftig leiten. Eczacibasi ist eine Industriegruppe mit einem Gesamtumsatz von 2,8 Milliarden US\$. Der neue Verbund von Eczacibasi und der V & B Fliesen GmbH wird über eine Kapazität von insgesamt 35 Millionen m² Fliesen verfügen. Über den Preis für die Mehrheitsbeteiligung wurde Stillschweigen vereinbart. Zur Eczacibasi-Gruppe gehört auch die in Köln ansässige Badspezialistin Vitra GmbH.

Firmen + Fakten



Vorstellung der Kooperationsvereinbarung auf der ISH in Frankfurt (v. l.): Roland Dreizler, Markus Niedermayer, Geschäftsführer MHG Heiztechnik und Ulrich Dreizler

> MHG <

Kooperationsvereinbarung mit Dreizler

MHG Heiztechnik und die Walter Dreizler GmbH haben am 8. März 2007 anlässlich der ISH Frankfurt eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet. Diese sieht vor, dass MHG ab sofort modulierende, schadstoffarme Gas- und Kombibrenner mit Leistungen bis zu 5 MW von Dreizler bezieht. Auf An-

frage sind auch Brenner mit Leistungen bis 21 MW verfügbar.

MHG wird die Brenner aus dem Dreizler-Programm unter dem eigenen Markennamen anbieten. Auch die Schulung, Inbetriebnahme, Wartung und der Service werden von MHG Technikern übernommen.

> Rettig ICC <

Drei Unternehmen, eine Marke

Die drei Heiztechnikmarken Vogel&Noot, Finimetal und Myson werden künftig eine europäische Einheit bilden und unter einem gemeinsamen Markensymbol, einem gemeinsamen Brand Design und einer gemeinsamen Unternehmensphilosophie auftreten. Dies gaben Markus Lengauer, CEO des Ei-

gentümers Rettig ICC, und Klaus Rogetzer, Brand Director, auf der ISH 2007 bekannt.

Bereits Anfang 2004 hat die Rettig ICC, als Eigentümer von insgesamt zehn verschiedenen Marken, mit der Untersuchung begonnen, wie sich die Unternehmen in den veränderten Märkten darstellen können. Aus diesem Projekt resultiert die Entscheidung, zwei Brand Umbrellas auszuformen: Vogel&Noot mit Myson und Finimetal sowie Purmo/Radson.

Die Vogel&Noot Brand Umbrella ist dabei als Anbieter technisch anspruchsvoller Produkte und Dienstleistungen sowie designorientierter Lösungen positioniert.

Der gemeinsame Anspruch – heating through innovation – und das neue Markensymbol sollen die Unternehmensphilosophie verdeutlichen. Die neue Marken-Konstellation steht für einen jährlichen Gesamtumsatz von über 300 Millionen Euro in Europa.



heatingthroughinnovation

Die drei Heiztechnikunternehmen Vogel&Noot, Finimetal und Myson nutzen künftig ein gemeinsames Markensymbol

› Guldager Group ‹

Von Duisburger Insolvenz nicht betroffen

Die Insolvenz der Guldager GmbH, Duisburg, früher Gelsenkirchen, berührt nicht die Geschäftsaktivitäten der Guldager Group mit ihrem Stammhaus Guldager A/S in Allerød, Dänemark, sowie Niederlassungen in mehreren europäischen Ländern. Darauf verweist die Familie Guldager, die die Aktien an den Unternehmen der Guldager Group hält.

Die Duisburger Gesellschaft ist kein Unternehmen der internationalen Guldager Group. In der Vergangenheit hatte es lediglich eine vorübergehende Zusammenarbeit gegeben, die aber bereits 1973 erlosch. Seit diesem Zeitpunkt agiert dieses Unternehmen getrennt und ohne jede Verbindung zur Guldager Group.

› Doyma ‹

25 Jahre Garantie

Ab sofort bietet Doyma auf seine Produkte eine Garantie von 25 Jahren. Diese Garantiezusage ist nach Firmenangaben nicht nur auf Deutschland begrenzt, sondern gilt für die gesamte Europäische Union und die Schweiz. Und kommt es zu einem Schadensfall, wird nicht nur – wie sonst üblich – das Produkt ersetzt, sondern auch für den erforderlichen Ein- und Ausbau werden die Kosten bis zu einer Höhe von 10 000 Euro übernommen. Für entstandene Sachschäden übernimmt Doyma die Kosten von bis zu 100 000 Euro.

› GC-Gruppe ‹

Künftig ohne Pfeiffer & May

Pfeiffer & May ist seit 1977 einer von vier Gesellschaftern der 1975 gegründeten GC Sanitär- und Heizungs-Handels Contor GmbH (GC-Gruppe). Auf der letzten Gesellschafterversammlung wurde nun die Trennung der Gruppe von Pfeiffer & May beschlossen. Das süddeutsche Handelshaus hat den Firmensitz in Karlsruhe und betreibt zwölf Niederlassungen und beschäftigt 1400 Mitarbeiter. Pfeiffer & May setzte im letzten Jahr 400 Millionen Euro um. Laut GC-Geschäftsführer Heinz Wippich halten alle Beteiligten die Trennung für sinnvoll, damit beide Unternehmen ihre Zukunft positiv gestalten und besser expandieren, bzw. schneller auf die veränderte Marktsituation reagieren können. Die Trennung wurde in gegenseitigem Einvernehmen beschlossen. In Kürze finden Gespräche mit den Lieferanten über die veränderte Situation statt. Im Bereich der Eigenserien und der Exklusivlieferanten erfolgt die Entflechtung über einen längeren Zeitraum hinweg. Die GC-Geschäftsführung geht aber davon aus, dass Pfeiffer & May die bisher eingeführten Großhandelsserien sowie die Marke Brötje weiter im Portfolio behalten werden.

Die GC Sanitär- und Heizungs-Handels Contor GmbH besteht künftig aus der Cordes & Graefe KG (mit Tochtergesellschaften) in Bremen, die sich überwiegend im Familienbesitz der Familie Hollweg befindet. Hinzu kommt die Gienger KG in Marktschwaben, deren Kommanditgesellschaft von der Familie Hollweg (Mehrheitsbeteiligung) und der Familie Graber gehalten wird. Als persönlich haftende Gesellschafter agiert hier Heinz Wippich, der auch gleichzeitig Vorsitzender der GC-Gruppe/Holding ist. Dritter im Bunde ist die Gienger KG in Kornwestheim, die sich im Besitz der Familie Gienger befindet. Welchen Umsatz die GC-Gruppe im letzten Jahr erzielt hat, wird als Geheimnis gehütet.



Trennung im gegenseitigen Einvernehmen: (v. l.): P&M-Vorstand Heinz-Otto Lütgehetmann und Heinz Wippich, Vorsitzender der GC-Gruppe

Firmen + Fakten

› European Fuel Cell ‹

Umfirmiert in Baxi Innotech

Die European Fuel Cell GmbH, ein Unternehmen der britischen Baxi Gruppe, firmiert seit März 2007 unter der Bezeichnung Baxi Innotech. Erklärtes Ziel des 1999 gegründeten Unternehmens ist die Produktentwicklung und Konzentration auf den wirkungsvollen Einsatz von Brennstoffzellen-Heizgeräten für das Einfamilienhaus im europäischen Markt (www.baxi-innotech.de). Derzeit geht Baxi Innotech davon aus, bis 2010 ein wettbewerbsfähiges Aggregat auf den Markt zu bringen.

› Marktübersichten ‹

Pellet- und Scheitholzheizungen

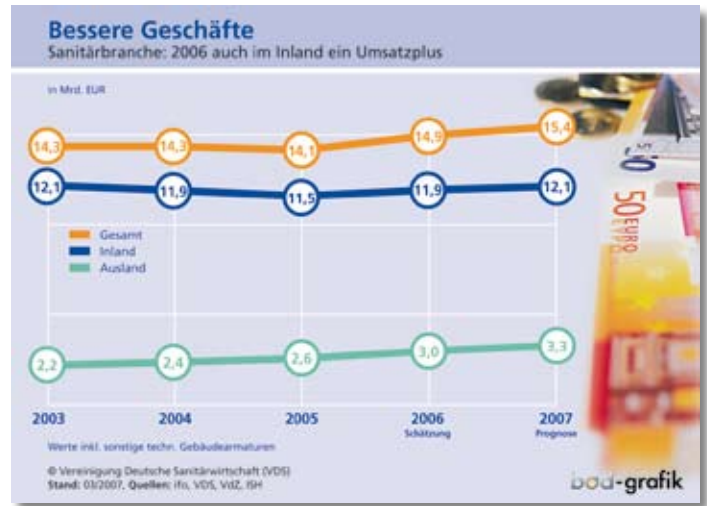
Die Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe e.V. (FNR) legte Mitte März die Marktübersichten „Pelletzentralheizungen und Pelletöfen“ sowie „Scheitholzvergaserkessel und Scheitholz-Pellet-Kombikessel“ in aktualisierten und erweiterten Neuauflagen vor. Diese bieten neutrale und unabhängige Informationen für Heizungsbauer und Bauherren. Neben Infos zu Technik und Preisen listen die Marktübersichten auch die Prüfwerte zu Wirkungsgraden und Emissionen moderner Pellet- und Scheitholzessel auf.

Die Marktvergleiche stehen nicht nur als Broschüren bzw. als Internetdatenbank unter www.fnr-server.de zur Verfügung, sondern werden in Zusammenarbeit mit dem ZVSHK auch als CD-ROM angeboten.

› Positiv ‹

Badkonjunktur zieht weiter an

Nach einer langen Durststrecke kehrte die Sanitärbranche 2006 auch beim Inlandsgeschäft wieder in die Erfolgsspur zurück. Wie die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft Anfang März meldete, weisen die endgültigen Zahlen des Ifo-Marktdatenreports ein Umsatzplus von 5,7 % auf 14,9 Milliarden Euro aus. Dabei legten die inländischen Verkaufserlöse um 3,5 % von 11,5 auf 11,9 Milliarden Euro zu. Auch für 2007 signalisieren die Prognosen die gleiche Tendenz: Zu erwarten seien ein



Erstmals seit sieben Jahren stieg 2006 auch der Inlandsumsatz der Sanitärbranche. 2007 soll es den Prognosen zufolge weiter aufwärts gehen

moderater Anstieg im Inland von etwa 2 % und ein anhaltend kräftiger Aufwärtstrend im Ausland von rund 9 %. Die für die ersten Monate befürchtete Mehrwertsteuer-Delle ist in der Sanitärbranche ausgeblieben.

› Photovoltaik ‹

Neue Fachzeitschrift

Die Null-Nummer des neuen Fachmagazins „Photovoltaik“ hat auf der Leitmesse Intersolar 2007 mit einer Startauflage von 50000 Exemplaren Premiere. Ab Anfang September erscheint das Magazin im monatlichen Rhythmus. Parallel zur Printausgabe von „Photovoltaik“ wird ein eigenes Online-Angebot aufgebaut: Dort sollen Leser und Nutzer zusätzliche aktuelle Nachrichten, weiterführende Hintergrundberichte und interaktive Tools finden. „Photovoltaik“ ist das erste Fachmagazin, das sich ausschließlich an Fachleute und Entscheider in der stark boomenden Solarstrom-Branche wendet. Die Solarpraxis AG und der Gentner Verlag haben hierzu eine Verlagsgemeinschaft gegründet. Der börsennotierte Wissensdienstleister im Bereich erneuerbare Energien und einer der führenden Fachverlage für Sanitär-Heizung-Klima und Gebäudetechnik wollen damit dem erheblichen fachlichen Informationsbedarf Rechnung tragen.

› ABB ‹

Wisag-Gruppe übernimmt

Die ABB Gebäudetechnik GmbH hat einen neuen Eigentümer. Am 5. März 2007 wurde der Kaufvertrag mit der Muttergesellschaft der Wisag-Gruppe unterschrieben. Allerdings bedarf dieser noch der Zustimmung des Kartellamtes. Künftig wird ABB Gebäudetechnik als „GTE Gebäude- und Elektrotechnik GmbH“ in die Gruppe eingebunden sein.

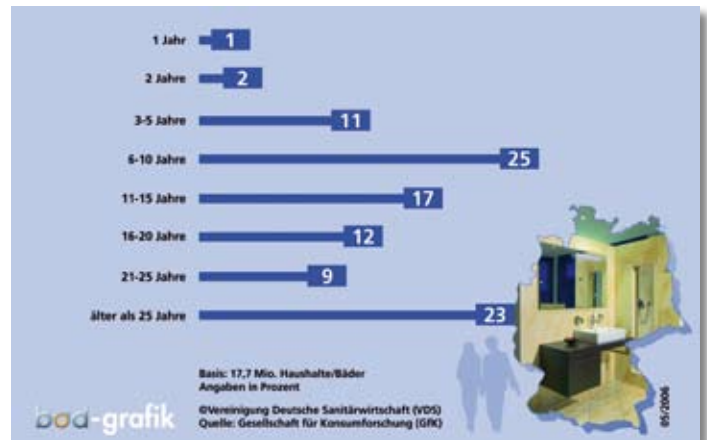
Die Wisag-Gruppe gehört mit über 20600 Mitarbeitern in Deutschland zu den führenden Facility-Management-Anbietern. Der Erwerb der ABB Gebäudetechnik stellt für die Gruppe eine Ergänzung des bestehenden Technik-Portfolios dar.

Firmen + Fakten

› Erstbäder ‹

18 Millionen sind noch nicht renoviert

52 % der Bundesbürger haben ihr Erstbad seit dem Bau bzw. Bezug ihrer Wohnung noch nicht renoviert, wie eine repräsentative Basisstudie jetzt ermittelte. Und: Danach sind 44 % und damit fast 8 Millionen der insgesamt knapp 18 Millionen „unberührten“ Räume über 15 Jahre alt. Gut 4 Millionen Bäder leisten sogar seit mehr als 25 Jahren in unverändertem Zustand ihren Dienst. Kein Wunder, dass die Sanitärwirtschaft den von ihr seit mehreren Jahren registrierten Modernisierungstau als „nachgewiesene Realität“ bezeichnet.



Akutes Generationenproblem: 18 Mio. noch nicht renovierte Erstbäder und ihre Jahrgänge

› Rechtsberatung ‹

Anwalt am heißen Draht

Kleine und mittlere Unternehmen stehen oftmals denselben Rechts- und Steuerproblemen wie große börsennotierte Firmen gegenüber. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf den immer stärker werdenden „EU-Einfluss“ auf die nationale Gesetzgebung. Während sich bei großen Unternehmen ein Heer von Juristen und Steuerfachleuten im eigenen Hause um diese Probleme kümmert, stehen Mittelständler dieser Entwicklung oftmals hilflos gegenüber.

Diese Beratungslücke schließt nunmehr die Rechtsanwaltskanzlei Neudel, Kühn & Schreiber in ihrem Bürogebäude in Gräfenhainichen. Hier haben sich die Anwälte in einem Verband mit einer Steuerberaterin und einem Betriebswirt organisiert, die alle unternehmensrelevanten Rechts- und Steuergelände einschließlich internationalem Recht und Steuerrecht abdecken.

Dabei beraten die Anwälte insbesondere kleine und mittelständische SHK-Handwerksbetriebe zu festen Kurz- und Erstberatungssätzen (bis 45 Minuten: 130 Euro; bis 90 Minuten: 250 Euro, jeweils zzgl. USt). Ein kurzes Erstgespräch, also die Problemschilderung, ist noch kostenlos. Dieses Angebot gilt für alle in Betracht kommenden Rechts- und Steuerfragen. Vertretungsberechtigter Gesellschafter, Rechtsanwalt Wolfgang Neudel hierzu: „Mit diesem Angebot wollen wir mittelständischen Unternehmern die Angst vor unbekanntem Gebühren nehmen und sie gleichzeitig ermuntern, auch bei kleinen Rechts- oder Steuerunsicherheiten einmal mehr rechtlichen oder steuerlichen Rat zu moderaten Sätzen anzunehmen“.

Weitere Infos gibt es bei der Rechtsanwaltskanzlei, Telefon (03 49 53) 2 20 40, Telefax (03 49 53) 2 39 67 und bei www.ra-nks.de.

› Handwerkerseminar ‹

Mehr Umsatz durch gute Telefonarbeit

Ein Praxis-Spezialseminar für Handwerksbetriebe zum Thema „Mehr Umsatz durch gute Telefonarbeit“ bietet die Firma Layoutservices in Stuttgart-Vaihingen zu folgenden Terminen an (von 10 bis 17 Uhr): am 25.4., 5.5., 23.5., 16.6. und 27.6.

• Teilnehmerkreis:
Mitarbeiter von Handwerksbetrieben, die telefonischen Kontakt zu Kunden und Interessenten haben.

• Seminarinhalte:
– Verhalten am Telefon
– Telefonate annehmen und selbst führen
– Besondere Telefonate (Reklamationen, Preise, Rabattnachfragen, Angebote etc.)
– Kunden und Interessenten gezielt anrufen
– Praktische Tipps

• Teilnahmegebühr:
189 Euro (zzgl. MwSt.; inkl. Unterlagen und Verpflegung); Auszubildende erhalten 30 % Ermäßigung.

Weitere Infos und Anmeldung bei Layoutservices, Agentur für Werbung + Verkauf, Telefon (0 70 42) 8 78 69 14, E-Mail: kontakt@layout-services.de und im Internet unter www.layout-services.de.