

Firmen + Fakten

› Villeroy & Boch ‹

Göring löst Wendelin von Boch ab

Die Villeroy & Boch AG hat Frank Göring (45) ab dem 1. Juni 2007 zum Sprecher des Vorstands bestellt. Er tritt damit die Nachfolge des Vorstandsvorsitzenden Wendelin von Boch (64) an, der nach 40-jähriger Tätigkeit im Unternehmen in den Aufsichtsrat wechselt. Göring trat 1997 bei Villeroy & Boch als Marketing-Direktor für den Unternehmensbereich Bad und Küche ein. 2005 wurde er in den Vorstand von Villeroy & Boch berufen. Zeitgleich mit der Ernennung von Frank Göring zum Sprecher des Vorstands wird die operative Leitung der beiden Unternehmensbereiche Bad und Wellness und Tischkultur auf Leitungskreise übertragen, die direkt an den Vorstandssprecher berichten.



Frank Göring (l.) löst Wendelin von Boch ab und wird Sprecher des Vorstandes

› Rheinzink ‹

Rethmeier jetzt Vertriebsleiter

Rheinzink hat die Zahl seiner regionalen Vertriebsniederlassungen von vier auf sieben erhöht und zudem Reinhard Rethmeier (52) zum neuen Vertriebsleiter Deutschland berufen. Rethmeier, der bislang als Regionalmanager für das Regionalcenter West zuständig war, bringt eine 27-jährige Erfahrung aus dem Rheinzink-Vertrieb mit. Zukünftig steuert er das Geschäft im gesamten deutschen Markt.



› Grundfos ‹

Bjerg neuer Konzernpräsident

Am 23. März 2007 wurde Carsten Bjerg zum Vorstandsvorsitzenden der Grundfos Gruppe ernannt. Der 47-Jährige leitet das Unternehmen schon seit November 2006 kommissarisch, nachdem sein Vorgänger Jens Jörgen Madsen nach viereinhalb Jahren seinen Rücktritt erklärte. Bjerg ist seit zehn Jahren Mitglied des Grundfos-Managements und seit 2000 Mitglied der Konzernleitung. Seit Januar 2003 war er als Vizekonzernpräsident verantwortlich für die Bereiche Produktion sowie Forschung und Entwicklung. Carsten Bjerg wird von zwei Vizepräsidenten, Sören Sørensen und Carlo Prola, unterstützt. Beide sind seit fünf Jahren in dieser Funktion Teil der Konzernführung.



› Weishaupt ‹

Wärmepumpe als Wachstumsmotor

Im Jahr 2006 konnte die Max Weishaupt GmbH ihren konsolidierten Gruppenumsatz um 11,5 % auf die neue Höchstmarke von 410 Millionen Euro erhöhen. Besonders stark sei der Zuwachs bei Heizsystemen und Sonnenkollektoren gewesen. Im Inland konnten 28 % mehr Heizsysteme und 100 % mehr Sonnenkollektoren abgesetzt werden. Auf dem klassischen Gebiet der Brenner hat der Umsatz stagniert. Als erfreulich bezeichnete das Unternehmen die Nachfrage nach großen Brennern im In- und Ausland. Auch für das laufende Jahr erwartet Weishaupt deshalb eine weitere Zunahme des Umsatzes. Einen wesentlichen Beitrag dazu soll zudem das auf der ISH vorgestellte neue Geschäftsfeld der Wärmepumpen leisten.

› Dornbracht ‹

Dihlmann Geschäftsführer

Zum 1. April 2007 hat Ralph Dihlmann die kaufmännische Geschäftsführung bei Dornbracht in Iserlohn übernommen. Der 37-Jährige, der nach verschiedenen Stationen, zuletzt bei der Coperion Werner & Pfeleiderer in Stuttgart als Geschäftsführer und CFO tätig war, ist ausgebildeter Bankkaufmann und studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen. Er wird bei Dornbracht als Geschäftsführer die Bereiche Finanzen, Controlling, Informationstechnologien (IT), Organisation, Recht und Personalwesen verantworten.



› Conergy ‹

42 % Umsatzplus

Die Hamburger Conergy AG hat ihren Geschäftsbericht für das Jahr 2006 veröffentlicht und ihre Wachstumspläne vorgestellt. Für 2007 erwartet der Vorstand einen Umsatzsprung um etwa 60 % auf 1,25 Milliarden Euro und mindestens eine Verdoppelung des Jahresüberschusses. Bereits in 2006 verbesserte das Unternehmen nach eigenen Angaben seinen Umsatz um 42 % auf 752,2 Millionen Euro (2005: 530,2 Millionen Euro). Das Auslandsgeschäft wurde um 268 % auf 278,2 Millionen Euro gesteigert und stellt damit bereits 37 % des Gesamtumsatzes. Im laufenden Geschäftsjahr soll der Auslandsumsatz wieder mindestens verdoppelt werden. Auch der Umsatzanteil mit Solarthermie, Wind- und Bioenergie konnte auf 26 % (Vorjahr: 12 %) mehr als verdoppelt werden.

> Viessmann <

17 % mehr Umsatz

Eine Umsatzsteigerung um 17 % von 1,2 auf 1,4 Mrd. Euro gegenüber dem Vorjahr meldete Viessmann für das Jahr 2006. Zu diesem Wachstum trugen der Export 20 % und das Inland 15 % bei. Der Exportanteil hat erstmals die 50-%-Marke überschritten, wobei er bezogen auf den Absatz bereits bei 62 % liegt. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung bezifferte das Heiztechnikunternehmen auf 60 Mio. Euro in 2006. Die Unternehmensgruppe beschäftigt 7400 Mitarbeiter.

Das Wachstum bei Viessmann wurde vor allem mit Brennwertgeräten und seit letztem Jahr auch mit Öl-Brennwertgeräten generiert. In 2006 konnte nach Unternehmensangaben darüber hinaus sehr dynamische Steigerungen beim Absatz von Holzkesseln sowie von thermischen Solarsystemen verzeichnet werden. Die Produkte zur Nutzung erneuerbarer Energien tragen inzwischen 20 % bzw. 280 Millionen Euro zum Umsatz bei. Im Bereich der thermischen Solarsysteme sehen sich die Allendorfer als Marktführer.

Die Zukunft sieht Dr. Martin Viessmann optimistisch: „Für das Jahr 2007 erwarten wir eine Fortsetzung unserer positiven Geschäftsentwicklung. Dabei stützen wir uns nicht nur auf die günstigen Konjunkturprognosen, sondern vor allem auf die Tatsache, dass wir mit unserem Komplettprogramm für alle Energieträger in Hinsicht auf den zur Zeit stattfindenden Strukturwandel in unserer Branche hervorragend aufgestellt sind.“

> Sentinel <

Markteintritt in Deutschland

Die Sentinel Performance Solutions Ltd. ist nach eigenen Angaben in England Marktführer bei Reinigungs- und Schutzprodukten für Heizungsanlagen (gegen Kalksteinbildung und Korrosion). Sentinel hat sich als Ziel gesetzt, mit diesen Produkten innerhalb von drei Jahren mit einem Marktanteil von 25 % Marktführer in Deutschland zu werden. Die deutsche Niederlassung mit

Sitz in Löhnberg ist derzeit im Aufbau. Hauptzielgruppe ist der Großhandel. Hinzu kommen Hersteller von Heizungsanlagen und das Fachhandwerk.

Sentinel wurde 1988 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Runcorn, England, (www.sentinel-solutions.net). Seinen Umsatz steigerte das Unternehmen im Jahr 2005 um 22 % auf rund 20 Millionen Euro.



René Effelsberg, Country Manager Deutschland (l.) und Martin E. Freter, Branch/Sales Management, bauen die deutsche Sentinel-Niederlassung auf

> MHG <

Einstweilige Verfügung erwirkt

Die MHG Heiztechnik GmbH teilt mit, dass MHG am 16. März 2007 beim Landgericht Paderborn eine einstweilige Verfügung erwirkt hat, die der Reichmann Interklimatechnik Energie-systeme GmbH mit Sitz im westfälischen Bad Lippspringe den Vertrieb und die Bewerbung von nachgemachten Zündelektroden für den Raketebrenner von MHG untersagt. Die Zündelektroden von zweifelhafter Qualität sind demnach unter dem Markennamen „MAN“ angeboten worden, und zwar ohne Autorisierung durch die MHG. Die Nachbauten sind optisch dadurch vom Original zu unterscheiden, dass die Nummer

auf dem Keramikkörper lediglich aufgedruckt und nicht eingezätzt ist, und zwar in schwarzer statt in grauer Schriftfarbe. Da die Plagiate nicht den Spezifikationen der MHG entsprechen, erlischt bei Verwendung die Zulassung für den betreffenden Brenner, eventuelle noch bestehende Gewährleistungsansprüche verfallen. Originale Zündelektroden sind zum einen direkt über die MHG Heiztechnik GmbH zu beziehen. Zum anderen wird die MHG als Service für Heizungsbau-Fachbetriebe im Internet unter www.mhg.de kurzfristig eine Liste mit sicheren externen Bezugsquellen veröffentlichen.



Original und Plagiat: Bei der MHG Zündelektrode (oben) ist die Nummer auf dem Keramikkörper in grauer Farbe eingezätzt, beim Plagiat (unten) ist die Nummer dagegen in schwarzer Farbe aufgedruckt

> BBT Thermotechnik <

2,8 Milliarden Euro Umsatz

Der Bosch-Geschäftsbereich Thermotechnik erhöhte seinen Umsatz 2006 von 2,6 Milliarden Euro auf 2,8 Milliarden Euro (+7 %). Das Unternehmen wuchs in Deutschland um rund 6 % und außerhalb um rund 9 %. Der Anteil des internationalen Geschäfts am Gesamtumsatz kletterte auf 64 % (+1 %). Die höchsten prozentualen Umsatzsteigerungen wurden mit Systemen zur Nutzung regenerativer Energien erzielt. Der Anteil dieses Produktsegments, das neben Sonnenkollektoren auch Elektro-Wärmepumpen und Festbrennstoffkessel umfasst, stieg auf 11 % des Gesamtumsatzes. Die Zahl der Mitarbeiter erhöhte sich um knapp 240 auf 12.900.

Bosch Thermotechnik geht davon aus, dass die Nachfrage nach ressourcenschonenden Energiesystemen international weiter zunehmen wird. Das Unternehmen will seine Expansion vorantreiben und aus heutiger Sicht auch 2007 schneller wachsen als der Markt. Die Zielregionen des Wachstums würden dabei in erster Linie außerhalb Europas liegen.

› Vaillant ‹

Umsatz um 11 % gesteigert

Der Umsatz der Vaillant Group erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 11 % von 1,791 Milliarden Euro auf 1,991 Mrd. Euro (Umsatzanteile: 98 % im Kerngeschäft Heiz-, Lüftungs- und Klimatechnik und 2 % im Unternehmensbereich Haushaltsprodukte). In Deutschland wuchs der Umsatz um 7 % auf 390 Millionen Euro. Der Jahresüberschuss des fortgeführten Geschäfts verbesserte sich um 13 % auf 148 Millionen Euro. Als Hauptfaktor für das Wachstum nannte Vaillant die steigende Nachfrage nach energieeffizienten Technologien. Gruppenweit legten hier die Umsätze mit Gas-Brennwertgeräten um 25 % und mit Geräten auf Basis regenerativer Energien um 46 % zu.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) stiegen im Geschäftsjahr 2006 um rund 14 % auf 56 Millionen Euro. Die Zahl der Mitarbeiter lag Ende 2006 bei 10055 (+ 17 %). Für das Gesamtjahr 2007 rechnet die Vaillant Group mit einer Umsatzsteigerung von rund 5 % gegenüber 2006. Dazu sollen die Entwicklung in den osteuropäischen Märkten, die Ausweitung des Produktspektrums im Bereich erneuerbare Energien sowie das Servicegeschäft überproportional beitragen.

› Fraefel ‹

Deutsche Tochter gegründet

Die Fraefel AG Schweizerbad, nach eigenen Angaben größter Badmöbelhersteller der Schweiz mit Sitz in Toggenburg, gründete eine deutsche Vertriebstochter in Berlin. Das Unternehmen bedient mit Verkaufsleiter Klaus Wolf und vorerst zwei Außendienstleuten exklusiv den dreistufigen Vertriebsweg.

› SBZ 5/2007 ‹

Warmwasser-Zirkulationsregler nicht regelkonform

In der SBZ 5/07 auf Seite 100 haben wir über ein System berichtet, das eine Warmwasserbereitstellung an einer Zapfstelle ohne WW-Zirkulationsleitung ermöglicht. Aufgrund zahlreicher Anfragen möchte die SBZ-Redaktion noch einmal darauf hinweisen, dass dieses System nicht den derzeit anerkannten Regeln der Technik und den einschlägigen Normen entspricht. Dies u.a. sowohl im Falle der Hygiene nach DVGW Arbeitsblatt W 551 (Verminderung des Legionellenwachstums) und der hydraulischen

Vorgaben von DIN 1988/3 und DVGW Arbeitsblatt W 553 (Bemessung von Warmwassersystemen). Diesen Sachverhalt haben wir in dem Beitrag „Über 50 % geringere Energieverluste/Innovativer Warmwasser-Zirkulationsregler“ offensichtlich nicht genügend herausgestellt. Das von Bernhard Miller entwickelte Produkt kann im Einzelfall ein Problemlöser im Ein- und Mehrfamilienhausbereich darstellen. Beim Einbau sollte sich der Installateur jedoch haftungsrechtlich beim Kunden absichern. DS



Nicht regelkonform – aber im Einzelfall ein Problemlöser: das System von Bernhard Miller

› BDH ‹

Wir fordern ein Wärmegesetz

Der deutsche Markt für Systeme zur Nutzung erneuerbarer Energien profitiert von der staatlichen Förderung, wie dem Marktanreizprogramm (MAP). Dieses hat bislang den Nachteil, dass der Haushaltsausschuss des Bundestages je nach Kassenlage entscheidet, ob das Budget für das MAP bewilligt wird. Um die Förderung zu verstetigen und zu sichern, gibt es den Ruf nach einem regenerativen bzw. solaren Wärmegesetz. Auch der Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH) bezieht hier eine klare Position. In einem Interview mit der Zeitschrift „Sonnenenergie“ (Solarpraxis AG, Berlin) meinte BDH-Geschäftsführer Andreas Lücke: „Wir fordern ein Wärmegesetz. Auf der ISH sprachen wir mit Bundesumweltminister Gabriel über dieses Thema. Dabei setzten wir uns für eine verstetigte, degressive Förderung, etwa in Form von steuerlichen Abschreibungen und Zuschüssen ein. Sollte die Politik steuerliche Abschreibungen wie bisher ablehnen, sehen wir die Alternative darin, das MAP zu verrecken, also einen Rechtsanspruch auf Förderung zu etablieren.“ Über die Wirkung eines Wärmegesetzes im Vergleich zum bisherigen MAP führte Lücke weiter aus: „Ein Gesetz des Bundestages bietet den Vorteil gegenüber dem bisherigen MAP, dass über den Rechtsanspruch auf Förderung die bisher ungetriggerte Förderung der Vergangenheit angehören würde.“ Generell fügte Lücke hinzu: „Zudem brauchen wir vor allem bei der energetischen Modernisierung mindestens die Verdopplung des Modernisierungstempos. Dieser

Markt stagniert, da reichen die Programme der Kreditanstalt für Wiederaufbau offensichtlich nicht aus.“ Auf die Frage, ob er überhaupt Chancen für ein Wärmegesetz sehe, sagte der BDH-Geschäftsführer: „Ich bin optimistisch, dass wir noch im Laufe des ersten Halbjahres einen entsprechenden Entwurf auf den Tisch bekommen. Allerdings sollte man nicht den Fehler machen, die erneuerbaren Wärmeenergien auf Kosten der Nutzer von Öl- oder Gasheizungen zu fördern. Ein solches Modell würde unnötige politische Widerstände gegen ein Wärmegesetz entfachen. Übrigens sollte das zukünftige Wärmegesetz technologieneutral sein. D. h., dass alle Technologien, die erneuerbare Energien nutzen, gefördert werden müssen. Dazu zählen neben der bisher schon geförderten Solarthermie und den Holzcentralheizungskesseln natürlich auch Wärmepumpen.“



Diskutierten auf der ISH über ein Wärmegesetz: (v. l.) BDH-Geschäftsführer Andreas Lücke, BDH-Vizepräsident Manfred Greis, Umweltminister Gabriel und BDH-Präsident Klaus Jesse

› ISH-Nachlese ‹

340 Aussteller und 12000 Besucher bei Gienger in Marktschwaben

Vom 29. bis 31. März bildete die 18. ISH-Nachlese der zur GC-Gruppe gehörenden Gienger KG in Marktschwaben den Auftakt zu den Hausmessen des Großhandels. Bereits kurz nach der ISH konnten sich über 12000 süddeutsche Handwerker und Planer über neue Produkte informieren. Und die Veranstaltung nimmt immer größere Dimen-

sionen an. 340 Hersteller zeigten Highlights aus ihrem Angebot rund um Sanitär Heizung Klima. Erstmals mit von der Partie waren zahlreiche Lieferanten aus der Elektrosparte. Nachdem die Besucher im Umlaufverfahren durch die eigens aufgebauten Leichbauhallen an den Ständen vorbei geführt wurden, folgte eine zünftige Bewirtung im „Festzelt“.



Gienger-Chef Heinz Wippich, hier mit Wilo-Vorstand Dr. Thomas Schweisfurth (l.) und SBZ-Redakteur Jürgen Wendnagel hatte Grund zur Freude: 12000 Kunden besuchten die bundesweit wohl größte ISH-Nachlese des Großhandels

› HDG Bavaria ‹

Mit Bundespreis ausgezeichnet

Im Rahmen der Internationalen Handwerksmesse 2007 in München erhielt die HDG Bavaria den Bundespreis für innovatorische Leistungen für den Stückholzkessel HDG Navora und die neue Kesselregelung von Logotherm. Die Auszeichnung wurde Mitte März in einem feierlichen Rahmen in München überreicht. HDG-Vertriebsleiter Martin Ecker nahm dort den mit 5000 Euro dotierten Preis entgegen. HDG Bavaria hat 180 Mitarbeiter und produziert Stückholz- und Pelletkessel sowie Hackschnitzel-Feuerungen. Der Umsatz lag im letzten Jahr bei 30 Millionen Euro.

Bundespreis für HDG Bavaria (v. l.): Werner Atzenhofer und Klaus Mandl (Logotherm), Staatssekretär Schauerte sowie Martin Ecker und Walter Zwick von HDG Bavaria



Das neue Leitungsteam: (v.l.) Jochen Heck, Heidi Reichling, Hauptgeschäftsführer Rainer Lunk, Katja Gröschel und Christian Mohr

› Pfalz ‹

Dienstleistungszentrum neu strukturiert

Das Dienstleistungszentrum Handwerk in Ludwigshafen, unter dessen Dach die Kreishandwerkerschaft Vorderpfalz, mehrere Verbände wie der Fachverband SHK Pfalz, eine Gütegemeinschaft und zwei Kapitalgesellschaften betreut werden, hat seine Leitung neu strukturiert. Hauptgeschäftsführer Rainer Lunk berief Ass. jur. Jochen Heck zum Leiter der neu gebildeten Abteilung Recht und Ausbildung. Die bisherigen Abteilungsleiterinnen Ass. jur. Katja Gröschel und Heidi Reichling zeichnen in Zukunft für die Abteilungen Bildung und Medien, bzw. Finanzen und Organisation verantwortlich. Christian Mohr, bisher Sachbearbeiter im Betriebsmanagement, ist jetzt Referent der Geschäftsführung.

› Hansgrohe ‹

Werk Offenburg wird zur Armaturenfabrik ausgebaut

Die Hansgrohe AG hat beschlossen den Standort Offenburg auszubauen. „Unser dynamisches Wachstum und unser großer Erfolg auf der weltgrößten Sanitärmesse ISH Anfang des Monats“, erklärte Vorstandsvorsitzender Klaus Grohe, „veranlassen uns, unsere Produktionskapazitäten zu erweitern.“ Vor allem die Nachfrage nach Waschtischmischern des Schwarzwälder Markenherstellers habe in den letzten Jahren kräftig zugenommen. „Die Kunden rennen uns wahrhaft die Türen ein. Darauf

reagieren wir, indem wir unser Pharo-Werk in Offenburg zur Armaturenfabrik ausbauen.“ In dem 1999 im Ortsteil Elgersweiler in Betrieb genommenen Werk werden künftig die i-Box, das Thermostatsortiment und die Mischerlinien Talis, Metris und Metropolis montiert. Das Hansgrohe-Werk im holländischen Westknollendam wird zum Kompetenzzentrum für Wellnessprodukte. Weltweit beschäftigt die Hansgrohe-Gruppe heute mehr als 3100 Mitarbeiter, davon zwei Drittel in Deutschland.



Klaus Grohe: „Die Kunden rennen uns wahrhaft die Türen ein...“

› Sanitäre Ausstattungen ‹

Noch 4,9 % unter dem Niveau von 2001

Die neue AIK-Studie „Sanitäre Ausstattungen“ hat ergeben, dass das Marktvolumen für Sanitäre Ausstattungen 2006 in Höhe von 3,67 Milliarden Euro, eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 4,9 % erreichte. Somit wurde 2006 die höchste Nachfragersteigerung seit 2001 festgestellt. Indes lag das Gesamtmarktvolumen damit immer noch um 4,9 % unter dem Niveau des Jahres 2001.

Im Zeitraum von 2001 bis 2006 stieg das deutsche Produktionsvolumen um 4,6 % auf zuletzt 4,44 Milliarden Euro an. Der Exportwert an sanitären Ausstattungen erreichte 2006 ca. 2,01 Milliarden Euro, im Vergleich zum Jahr 2001 war dies eine Steigerung um 43,2 %. Dies hat jedenfalls das Krefelder Marktforscher Kohlhaas & Partner (aik@aik-online.de) ermittelt.

› FGK ‹

Jedes Jahr ein Klima-Tag

Um der Klima- und Lüftungsbranche künftig eine regelmäßige und interdisziplinäre Informations- und Kommunikationsplattform zu bieten, wird das Fachinstitut Gebäude-Klima (FGK), künftig mindestens einmal pro Jahr den Klima-Tag durchführen. In dessen Rahmen sollen aktuelle Trends und Entwicklungen in der Klima- und Lüftungstechnik sowie in den weiteren relevanten Bereichen der Technischen Gebäudeausrüstung und der Kältetechnik vorgestellt und diskutiert werden. Die Auftaktveranstaltung wird am 14. Juni 2007 in Hamburg stattfinden. Dabei stehen Fragen aus dem Bereich der Architektur sowie aktuelle Forschungsergebnisse auf dem Programm. Als ergänzende Informationsplattform und für die laufende Informationsarbeit wird eine eigene Internetseite unter der Adresse www.klimatag.de eingerichtet.

› Viega ‹

Seminarprogramm

Normen und Regelwerke der Sanitär- und Heizungstechnik werden laufend überarbeitet. Hieraus ergeben sich viele Fragen. „Was bedeuten diese Änderungen für meine tägliche Arbeit?“ oder „Welche Inhalte sind für mich wichtig?“ Antworten auf hierauf gibt es in den Fachseminaren von Viega. Eine Übersicht bietet die Broschüre „Viega-Seminare 2007: Wissen erleben, Erfolg gestalten“.

Schulungen zu Trinkwasserhygiene, Brand- und Schallschutz, Vorwandtechnik, Entwässerung und Gasinstallation bilden in diesem Jahr den Schwerpunkt des Seminarprogramms. Darüber hinaus werden CAD-Know-how für Einsteiger und Fortgeschrittene vermittelt sowie Seminare zu Management und Teamtraining angeboten. Die kostenlose Broschüre gibt es bei Viega, Telefon (0 27 22) 61-12 07, Telefax (0 27 22) 61-18 64 oder per E-Mail an: silvia.hellner@viega.de. Sie liegt auch zum Download unter www.viega.de/druckschriften bereit.