

Firmen + Fakten



› Hamberger ‹

Finke neuer Gebietsverkaufsleiter

Kay Finke ist seit dem 1. April 2007 als Gebietsverkaufsleiter Nordrhein-Westfalen für Hamberger Sanitary tätig. Der 35-Jährige löste in NRW die Industrievertretungen Dörr und Lueg ab. Bevor Finke zu Hamberger wechselte, war er für Schulte im Innen- und Außendienst tätig.

› Brunata ‹

Bauereiß kaufmännischer Leiter

Harald Bauereiß bekleidet seit dem 2. April 2007 die Position des Kaufmännischen Leiters bei Brunata-Metrona in München. Der 49-Jährige war viele Jahre in leitenden Positionen in großen und mittelständischen internationalen Industrie-Unternehmen – unter anderem bei Hilti – tätig. Bei Brunata-Metrona in München trägt Bauereiß die Alleinverantwortung für die Hauptbereiche Finanzen, Controlling, Personal sowie allgemeine



Verwaltung und berichtet in dieser Funktion direkt an die Geschäftsleitung.

› BHKS ‹

Brochier als Vizepräsident bestätigt

Im Rahmen der Mitgliederversammlung des BHKS am 4. Mai 2007 in Potsdam wurde Alexander Brochier einstimmig im Amt des Vizepräsidenten bestätigt. Das BHKS-Präsidium besteht weiterhin aus dem Präsidenten Jürgen Diehl, dem Vizepräsidenten Alexander Brochier sowie Roland Gaiser und Klaus Betz.

Neben den vier Präsidiumsmitgliedern sind im BHKS-Vorstand aus dem Bereich der Landesverbände vertreten: Gerhard Heitefuß, Michael Mahr, Franz Scheffel, Hermann Sperber, Thomas Storm und Andreas Stubbe.

Vertreter der Direktmitglieder im Vorstand sind Klaus Betz, Dr. Klaus Hermsdorf und Karl-Walter Schuster.



BHKS-Vizepräsident
Alexander Brochier

› Biotech ‹

Konnerth leitet Akademie

Wilhelm Konnerth ist seit Jahresbeginn neuer Leiter der Biotech Akademie. In seiner Funktion soll er die bestehende Struktur ausbauen sowie Basis- und Technik-Schulungen leiten.

Anfang Juni 2007 eröffnete Biotech zudem ein neues Schulungszentrum in Groß-Umstadt, Nähe Frankfurt. Ziel dieser Schulungseinrichtung der Biotech Akademie ist es, Partnern, deutschen Heizungsbauern und Interessenten die Technologie und das Know-How von Biotech-Biomasse-Heizsystemen zu vermitteln.



› Rapido ‹

Hamann übernimmt Exportleitung

Thomas Hamann hat zum 1. Mai 2007 die Funktion des Exportleiters bei Rapido in Viersen übernommen. Seit 1993 ist Hamann in verschiedenen Positionen im Bereich Heizung und Sanitär tätig. Zuletzt verantwortete der 46-jährige Techniker für Heizungs-, Klima- und Lüftungstechnik als Koordinator die Aktivitäten von Schulte Deutschland.



› Vaillant Group ‹

DemirDöküm übernommen

Am 28. Mai 2007 meldete die Vaillant Group, 72,56 % der DemirDöküm-Aktien von der Koç Group übernehmen zu wollen. Nun beabsichtigt das Unternehmen, weitere 5,68 % der Aktien des türkischen Heiz- und Klimatechnik-Spezialisten Türk DemirDöküm Fabrikalari A.S. (DemirDöküm) zu übernehmen. Verkäufer ist die Taylan Holding, die ihr komplettes Aktienpaket an die Vaillant Group veräußern wird. Ein ent-

sprechender Vertrag wurde in Istanbul unterzeichnet.

Der Kaufpreis für beide Aktienpakete beläuft sich auf 227,6 Millionen Euro. Beide Transaktionen stehen unter Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden. Die übrigen 21,76 % der DemirDöküm-Aktien befinden sich im Streubesitz und werden an der Istanbul Bourse gehandelt. Für den Erwerb dieser Aktien will Vaillant ein öffentliches Angebot unterbreiten.

› Wilo ‹

Umsatzmilliarde angepeilt

Die Wilo-Gruppe hat ihren Wachstumskurs auch 2006 fortgesetzt. So konnte der Umsatz um 16,4 % auf 873,4 Millionen Euro gesteigert werden. Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit lag bei 66,6 Millionen Euro. Das Eigenkapital erhöhte sich auf 265,5 Millionen Euro, was einer Quote von 42,7 % entspricht. Weltweit waren im Jahresdurchschnitt über 5300 Mitarbeiter beschäftigt, 1738 davon in Deutschland und 973 im Stammwerk Dortmund. Damit ist die Gruppe seit 2002 beim Umsatz um fast 56 % und bei der Mitarbeiterzahl um über 63 % gewachsen. Dr. Horst D. Elsner, der Vorstandsvorsitzende der Wilo AG hob hervor, dass das Gruppenwachstum über dem

der relevanten Märkte gelegen habe. In den Geschäftsfeldern Heizung und Klima sowie Wasser und Abwasser habe man Marktanteile gewinnen können. Das zeichnete sich im Jahre 2006 auch am heimischen Umsatz ab. Wilo konnte eine Summe von 181,7 Millionen Euro verbuchen. Das bedeutet im Vergleich zum Jahr 2002, teilweise akquisitionsbedingt, einem Zuwachs von 51 %. Mit Blick auf das laufende Geschäftsjahr zeigte sich der Wilo-Vorstand zuversichtlich. Im Zentrum der Unternehmenszielsetzung steht die Annäherung an die Umsatzmarke von einer Milliarde Euro. Dabei sind die Dortmunder sicher, dass es auch auf dem heimischen SHK-Markt wieder aufwärts geht.



Erfreuliche Zahlen vom Wilo-Vorstand: (v. l.) Dr. Thomas Schweisfurth (Marketing und Vertrieb), Jérôme Perrod (Operations), Oliver Hermes (Finanzen und Controlling) und Vorsitzender Dr. Horst D. Elsner

› General Fittings ‹

Deutsches Vertriebsnetz ausgebaut

General Fittings, Hersteller von Pressfitting-Systemen und Messing Schraubfittings aus dem niederländischen Best, hat sein deutsches Vertriebsnetz ausgebaut. In Pulheim bei Köln gründete das Unternehmen ein neues Vertriebsbüro und stellte für die Betreuung der Kunden Dieter Ombeck als Verkaufsleiter Deutschland ein. Während Ombeck von Pulheim aus die Aktivitäten im deutschen Markt steuern soll, erfolgt der Vertrieb über lagerführende Stützpunkthändler. Weitere Infos zum Unternehmen gibt es unter www.generalfittings.de.

> Grohe <

Haines: „Wieder in guter Verfassung“

Zwei Jahre nach der Übernahme durch ein Investorenkonsortium sieht sich Grohe wieder in guter Verfassung. „Die Restrukturierung ist weitgehend abgeschlossen, dem Unternehmen geht es hervorragend“, sagte der Vorstandsvorsitzende David Haines auf der Jahrespressekonferenz. Für die nächsten Jahre erwartet Haines ein Wachstum von jeweils sechs bis acht Prozent und eine Verbesserung der Ertragslage. Im ersten Quartal 2007 habe es ein Umsatzplus von



David Haines: Restrukturierung weitgehend abgeschlossen, Grohe geht es hervorragend

fast 13 Prozent auf 254 Millionen Euro gegeben. Das operative Ergebnis (Ebitda) stieg von 40 auf 52 Millionen Euro. „Das zweistellige Umsatzwachstum hat sich auch zu Ende Mai fortgesetzt“, sagte der Grohe-Chef. Im vergangenen Jahr erzielte Grohe ein Umsatzplus von 12 Prozent auf 939,2 Millionen Euro. 2005 hatte es ein Umsatzminus von 3,6 Prozent gegeben. „Wir sind in allen Regionen und in allen Produktkategorien gewachsen“, betonte Haines. In Deutschland gab es ein Plus von 6 Prozent, nachdem es in den sieben Jahren zuvor kein Wachstum am deutschen Markt gegeben hatte.

Auch das Ergebnis hat sich bei Grohe verbessert. Das operative Ergebnis (Ebitda) stieg im vergangenen Jahr um 11 Prozent auf 171,2 Millionen Euro. Unter dem Strich schreibt Grohe aber immer noch rote Zahlen, die Haines nicht genauer beziffern wollte. Das Defizit habe sich aber deutlich verringert. Für 2005 hatte Haines insgesamt einen Verlust im dreistelligen Millionenbereich eingeräumt.

Die Begebung von zwei Anleihen über insgesamt 1,1 Milliarden Euro hat Grohe etwas Luft verschafft. Nach der Ablösung von Bankdarlehn im Januar 2007 ist das Unternehmen zu über 60 Prozent kapitalmarktfinanziert. Zwar müssen weiter jährlich 80 Millionen Euro Zinsen gezahlt werden, dafür entfällt aber bis 2014 die Tilgung.

Rund 25 Millionen Euro will Grohe bis zum Jahr 2008 in die Optimierung der deutschen Werke stecken. Die Produktionszeit für eine Armatur soll von zwei Wochen auf vier Tage reduziert werden. Die bisher auf mehrere Gebäude verteilte Verwaltung wird auf die Zentrale im sauerländischen Hemer konzentriert werden. Die Holding dagegen soll 2008 das Sauerland verlassen und mit 50 Personen nach Düsseldorf umziehen. „Wir hatten Schwierigkeiten, internationale Führungskräfte ins Sauerland zu holen“, sagte Haines.

> DDS <

16,6 % Umsatzplus

Der Umsatz des CAD Herstellers Data Design System (DDS) stieg nach eigenen Angaben im Geschäftsjahr 2006 um 16,6 % auf 5,1 Millionen Euro (2005: 4,3 Mil-

lionen Euro). Somit wurde erstmalig die 5 Millionen-Euro-Grenze überschritten. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) ist im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen. Der Anteil gemessen am Umsatz betrug im Jahr 2006 12,2 %. Die bilanzielle Eigenkapitalquote liegt bei 50 %.

> Stiebel Eltron <

Wärmepumpen-Fertigung eingeweiht

Nach nur sieben Monaten Bauzeit hat Stiebel Eltron mit einem Investitionsvolumen von mehr als zehn Millionen Euro am Hauptsitz in Holzminden eine neue Wärmepumpenfertigung mit bereits 6000 m² Produktionsfläche errichtet. Niedersachsens Ministerpräsident Christian Wulff nahm die neue Fertigungsstätte am 25. Mai 2007 in Betrieb. Auf fünf Fertigungslinien sollen hier bis zu 40 000 Wärmepumpen pro Jahr hergestellt. Es ist das zweite Mal in der Geschichte des Unternehmens, dass die Halle 1, die Dr.-Theodor-Stiebel-Halle, errichtet wird. Das erste Mal wurde mit dem Bau dieser Halle kurz vor Kriegsende im Jahr 1944 begonnen – damals ein Symbol für den Neuanfang und ein mutiger Schritt des Unternehmensgründers, Dr. Theodor Stiebel. Bis in die 70er Jahre wurden hier Warmwassergeräte produziert. Mit dem zehn Millionen Euro teuren

Projekt setzt das Unternehmen neue Zeichen für den Produktionsstandort Deutschland. Auf den neuen Fertigungslinien werden fast 70 unterschiedliche Wärmepumpen-Typen gebaut. Eine Zahl, die sich in den nächsten Monaten fast verdoppeln soll.

Einschließlich der neu geschaffenen Arbeitsplätze produzieren jetzt fast 1500 Mitarbeiter in Holzminden Geräte für die Geschäftsfelder Erneuerbare Energien, Warmwasser und Raumheizung. Im Mittelpunkt der Stiebel-Eltron-Gruppe – mit einem Gesamtumsatz von 417 Millionen Euro und über 3000 Beschäftigten weltweit – stehen die Stiebel Eltron GmbH & Co. KG sowie die Stiebel Eltron International GmbH mit ihren nationalen und internationalen Vertriebsorganisationen. Die Inhaber des Unternehmens sind je zur Hälfte Frank und Dr. Ulrich Stiebel, die Söhne des Firmengründers.



Auf Knopfdruck startete die Produktion: (v. l.) Ministerpräsident Christian Wulff, Inge Stiebel, Dr. Ulrich Stiebel und Niedersachsens Umweltminister Hans-Heinrich Sander

› Paradigma ‹

Preis- und Liefergarantie über fünf Jahre

Paradigma bietet seinen Kunden bundesweit eine Liefer- und Preisgarantie für Holzpellets – und das über einen Zeitraum von fünf Jahren ab Inbetriebnahme des Kessels. Dazu Matthias Reitzenstein, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb: „Mit der neuen Holzpellets-Preis- und Liefergarantie wirken wir der Verunsicherung vieler Verbraucher über eine mögliche Verteuerung der Holzpellets und Lieferschwierigkeiten entgegen. Die Anschaffung eines Holzpellet-Kessels ist

nach wie vor eine sichere Investition in die Zukunft.“ Die Garantie bedeutet für Besitzer eines zwischen dem 1. Juni und dem 31. Dezember 2007 installierten und in Betrieb genommenen Pelletti, dass sie 60 Monate mit Qualitätspellets in ausreichender Menge und frei von Lieferengpässen versorgt werden. Aus ökologischen Gründen empfiehlt Paradigma die Verwendung von Holzpellets aus standortnahen Produktionen, die in der Regel über einen Händler in der

Nähe beziehbar sind. Sollte das z.B. durch eine fehlende Verfügbarkeit oder unzureichende Qualität der Holzpellets bzw. wegen eines Preises über 220 Euro/t nicht möglich sein, können Pellettibesitzer die Garantie von Paradigma in Anspruch nehmen. Die Belieferung erfolgt dann über ausgewählte Paradigma-Logistikpartner. Weitere Informationen gibt es bei Paradigma, E-Mail: pelletsgarantie@paradigma.de und unter www.paradigma.de.

› Buderus ‹

Neues Weiterbildungskonzept

In der Bundeshauptstadt startet Buderus ein neues Weiterbildungskonzept, das flächendeckend in Deutschland umgesetzt wird. Mit der Eröffnung des ersten Regionalen Trainingscenters (RTC) in Berlin soll das Thema Fortbildung eine neue Ausrichtung bekommen. Bis Frühjahr 2008 gehen, als Ergänzung zum bestehenden Angebot in den Buderus-Niederlassungen und im Informationszentrum Lollar, noch weitere zehn RTC in Betrieb. Im RTC Berlin sind auf einer Fläche von 600 m² praxisnahe Schulungen im Bereich der Öl- und Gas-Heizkessel sowie vor allem der Systeme zur Nutzung regenerativer Energien möglich. Neben der Produktschulung finden in den Regionalen Trainingscentern auch betriebswirtschaftliche Lehrgänge oder Schulungen für Beratung, Planung und Verkauf statt. Weitere Infos gibt es bei Buderus, Telefon (0 64 41) 4 18-0, Telefax (0 64 41) 4 56 02 und unter www.buderus.de.

› Kaldewei ‹

Neues Ausstellungs-Display

Um die neuen Multifunktionskissen am Point-of-sale wirksam in Szene setzen zu können, stellt Kaldewei dem Handwerk und Handel ein Verkaufsdisplay zur Verfügung. Die Abverkaufshilfe zeigt die flexiblen Einsatzmöglichkeiten der Kissen: als Fußstütze, Armauflage oder als Kopf- und Nackenstütze. Die Ausstellungs-Displays werden zu Sonderkonditionen zur Verfügung gestellt: Der Kunde erhält als Erstausrüstung zehn Multifunktionskissen-Sets zum Preis von neun Sets und das Display kostenlos dazu. Großhändler können direkt bei Kaldewei ordern oder sich an ihren zuständigen Kaldewei-Außendienstmitarbeiter wenden. Installateure beziehen das Display mit den



Das Multifunktionskissen-Display von Kaldewei für die Ausstellung

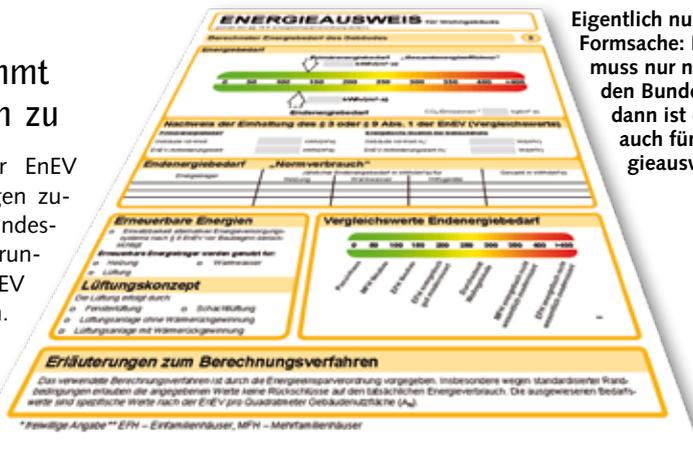
Multifunktionskissen über ihren Sanitär-Fachgroßhändler. Weitere Infos gibt es unter www.kaldewei.com.

› EnEV ‹

Bundesrat stimmt mit Änderungen zu

Der Bundesrat hat der EnEV mit mehreren Änderungen zugestimmt. Nimmt die Bundesregierung jetzt alle Änderungen an, dann kann die EnEV zügig in Kraft treten. Erscheint ihr allerdings eine Empfehlung als nicht annehmbar, wäre die Verordnung gescheitert. Die Beschlussempfehlungen der Ausschüsse vom 29. Mai waren diesbezüglich noch sehr brisant. Offensichtlich wurde aber hinter den Kulissen danach noch vermittelt, denn es wurden von der Regierung kaum annehmbare Empfehlungen fallen gelassen. Die Ziffern 4, 8, 9, 12, 14, 21 und 22 der Ausschussempfehlungen wurden nicht angenommen. Die wichtigsten Änderungsbeschlüsse im Einzelnen:

- Die Bedarfsausweispflicht für Wohngebäude mit weniger als fünf Wohneinheiten und Bauantrag vor dem 1. November 1977 (§17) wurde von der Länderkammer bestätigt.



- Allerdings wurde die Frist der Energieausweis-Wahlfreiheit bis zum 1. Oktober 2008 verlängert.
- In § 27 „Ausstellungsberechtigte für bestehende Gebäude“ soll nach Auffassung des Bundesrats ergänzt werden, dass zur Erstellung von Energieausweisen und von Modernisierungsempfehlungen auch Personen berechtigt werden sollen, die nach den bauordnungsrechtlichen Vorschriften der Länder zur Unterzeichnung von bautechnischen Nachweisen des Wärmeschutzes oder der Energieeinsparung bei der Errichtung von Gebäuden berechtigt sind. Aus Regierungskreisen war aber

schon vor der Bundesratssitzung zu hören, dass trotz der rechtlichen Problematik eines „gleitenden Verweises“ dieser auf Landesrecht akzeptiert würde.

- Nicht zugestimmt hat der Bundesrat der Ausschussempfehlung, den Ausstellerkreis auf Ausbaugewerke mit Zusatzausbildung zu erweitern.
- Ergänzend zu § 21 sollen auch Handwerksmeister und staatlich anerkannte oder geprüfte Techniker anderer als der in § 21 Abs. 1 Nr. 4 genannten Fachrichtungen zur Ausweisausstellung für bestehende Wohngebäude berechtigt sein, die am 25. April 2007 über eine abgeschlossene Weiterbil-

dung zum Energieberater des Handwerks verfügt haben.

- Der Bundesrat stimmte auch der vorgeschlagenen Bußgeldbewährung für die Fälle zu, in denen ein Energieausweis von einer unberechtigten Person ausgestellt wird.
- Der Bundesrat hat gemäß der Ausschussempfehlung beschlossen, in §29 „Übergangsfristen für Energieausweise und Aussteller“ die Fristen für Energieausweise um sechs Monate zu verschieben. Die erste Ausweispflicht für Wohngebäude, die vor 1965 fertig gestellt worden sind, greift dann am 1. Juli 2008, die letzte am 1. Januar 2009, wie von der Wohnungswirtschaft gefordert. Für Nichtwohngebäude und „öffentlich zugängliche Dienstleistungsgebäude“ ist als Starttermin der 1. Juli 2009 vorgesehen. Die von Energieberatern bereits stark kritisierte Erhöhung des Primärenergiebedarfskennwerts bei Wohngebäuden mit Kühlung wurde im Bundesrat nicht in Frage gestellt. Die Änderungswünsche des Bundesrats bedürfen noch der Zustimmung der Bundesregierung. Nach der Kabinettsentscheidung kann die neue EnEV im Bundesgesetzblatt kurzfristig verkündet werden.