

Menschen



Uwe Schwenk  
Bild: BIS Walraven

**BIS Walraven**

**Schwenk ist neuer Verkaufsleiter Süd**

Uwe Schwenk (36) ist bei BIS Walraven, Bayreuth, neuer Verkaufsleiter der Region Süd, zu der Bayern, Baden-Württemberg und Österreich gehören. Schwenk betreute schon zwischen 2003 und 2006 die OEM-Geschäfte von BIS Walraven. Bis zu seiner Rückkehr in die jetzige Position war er für den

Sportartikelhersteller Nike im Vertrieb tätig.

[www.walraven.de](http://www.walraven.de)

**illbruck Sanitärtechnik**

**Bolsmann scheidet aus**

Christian Bolsmann, Mitglied der Geschäftsführung von illbruck Sanitärtechnik wird das Unternehmen in den kommenden Monaten auf eigenen Wunsch verlassen. Die Gründe seien ausschließlich auf private und familiäre Umstände zurückzuführen. In der Geschäftsführung bleiben die geschäftsführende Gesellschafterin Sabina Illbruck und Heinz-Joachim Schönberger-Messer. Ein Nachfolger für die Vertriebsleitung in Deutschland ist nach Unternehmensangaben bereits unter Vertrag und werde in den nächsten Wochen vorgestellt.

[www.illbruck-sanitaertechnik.com](http://www.illbruck-sanitaertechnik.com)



Oliver-Jörg Krcmar  
Bild: Mitsubishi Electric

**Mitsubishi Electric**

**Krcmar berät Planer in Frankfurt**

Oliver-Jörg Krcmar (29) unterstützt seit November 2008 als Planerberater das Mitsubishi Electric Regionalbüro Frankfurt. Der Mechatroniker für Kälteanlagen und Kälte-Klima Systemtechniker wird in seiner neuen Funktion als Planerberater Gebiet Mitte die Projektierung und Planung,

Angebotserstellung sowie den technischen Support übernehmen.

[www.mitsubishi-electric-aircon.de](http://www.mitsubishi-electric-aircon.de)

**GEA Lufttechnik**

**Mehr Standort-Kompetenz durch Konzentration**

Im Rahmen einer strategischen Reorganisation ihrer Produktion siedelt die GEA Air Treatment GmbH (GEA Lufttechnik) die Produktion von Stahlwärmeübertragern vom österreichischen Gaspoltshofen in das deutsche Werk nach Sprockhövel um. Parallel zur Produktionskonzentration im Wärmeübertragersegment soll die Fertigung der GEA-Zentrallüftungsgeräte (GEA CAIRplus) und Entfeuchtungsgeräte (GEA CAIRfricostar) in Gaspoltshofen ausgebaut werden. Darüber hinaus gewinnt das Unternehmen Fläche zur Produktion von Lüftungsgeräten mit integrierter Kühlfunktion und des neuen Lüftungsgeräts „GEA Campos“, das erstmals auf der ISH vorgestellt wird. Hintergrund der im zweiten Quartal stattfindenden Verlagerung ist es, die GEA-Produkte möglichst an einem Standort zu fertigen. Auf diese Weise sollen neben gesteigerter Produktivität und Qualität die Durchlauf- und Lieferzeiten weiter gestrafft, Transportkosten reduziert und das Netto-Umlaufvermögen verringert werden.

[www.gea-happel.de](http://www.gea-happel.de)

**Jochem Schulte-Gruppe**

**Jetzt unter einem Dach**

Die Jochem Schulte-Gruppe, Arnberg, hat Ende 2008 ein neues Firmengebäude bezogen. Dabei hat der Spezialist für Hallenheizungen alle drei zur Gruppe gehörenden GmbHs an einem Standort vereint. Der alte Firmenstandort in Arnberg war sowohl vom räumlichen Angebot her, als auch im Hinblick auf zu hohe Energiekosten, nicht mehr zeitgemäß. Ein neuer Standort mit ausreichend Platz und energetisch hochwertiger Bausubstanz fand sich nur wenige hundert Meter von der alten Adresse „Am Ohl“ entfernt. Seit Ende Dezember lautet die neue Anschrift des Unternehmens nun: Von-Siemens-Straße 22 in Arnberg. Zudem sind die Schulte-Service GmbH und die Schulte-Lufttechnik GmbH, die bisher im benachbarten Ense saßen nun mit der Schulte-Industrieheizung GmbH in Arnberg unter einem Dach untergebracht.

[www.schulte.ag](http://www.schulte.ag)

Die Jochem Schulte-Gruppe hat im Dezember 2008 seine drei GmbHs in Arnberg unter einem Dach vereint.



Bild: Jochem Schulte-Gruppe

**Grundfos****Kostenlose Kinder-Notfall-Betreuung**

*Grundfos arbeitet jetzt mit der Familienservice GmbH zusammen, um Mitarbeitern die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu erleichtern.*

Um seine Mitarbeiter bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu unterstützen, arbeitet Grundfos jetzt mit der Familienservice GmbH zusammen. Ab sofort können alle Mitarbeiter deutschlandweit an allen Standorten die Beratung und Vermittlung von individuellen Lösungen zur Kinderbetreuung sowie eine Notfall- bzw. Back-up-Betreuung des Familienservice in Anspruch nehmen: Fällt die sonst übliche Kinderbetreuung aus, oder stehen kurzfristig Termine an, können Eltern auf ein flexibles Betreuungsangebot zurückgreifen. Der kostenlose Service gilt für Mitarbeiterkinder im Alter von zwei Monaten bis zwölf Jahren und steht rund um die Uhr stunden- oder tagesweise zur Verfügung. „Wir möchten unseren Mitarbeitern dabei helfen, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen den Anforderungen des Berufs- und des Privatlebens zu erreichen“, erklärt Monika Eichner, Personalchefin bei Grundfos.

[www.grundfos.com](http://www.grundfos.com)

**Pluggit****Kooperation mit HansensGroup**

HansensGroup a/s, einer der führenden Hersteller in integrierter Fassadentechnik und die Pluggit Systemtechnik GmbH, Spezialist für Raumluf- und Klimatechniksysteme gewerblich genutzter Objekte, werden in Zukunft kooperieren. Nach der Vertragsunterzeichnung sollen jetzt gemeinsam neue Lösungen entwickelt und vermarktet werden. HansensGroup ist Spezialist für Glasfassaden und Doppelfassaden mit vorgehängter Verglasung von Gebäuden. Große Architekturfirmer aus vielen Ländern greifen auf dieses Know-how zurück. Beide Unternehmen erwarten durch die Kooperation die Eröffnung weiterer Geschäftsfelder.

[www.pluggit.com](http://www.pluggit.com) [www.hansengroup.biz](http://www.hansengroup.biz)

**Kampmann****2008 um 10 % gewachsen**

Die Kampmann GmbH, Lingen (Ems), hat bei ihrer Jahreskonferenz mit den Vertriebsmitarbeitern auf ein gutes Geschäftsjahr 2008 zurückgeblickt. Nach einem außerordentlich positiven Umsatzverlauf verlangte zwar ab November die Wirtschaftskrise ihren Tribut. Dennoch waren die Geschäftsführer Hendrik Kampmann und Peter Kaß mit dem erzielten Umsatz von rund 85 Mio. Euro und einem Zuwachs von mehr als 10 % sehr zufrieden. Aufgrund des sich im vierten Quartal im In- und Ausland stark abflauenden Geschäftes fiel der Ausblick auf das Geschäftsjahr 2009 nur verhalten optimistisch aus. Krisengerede wolle man sich bei Kampmann allerdings nicht anschließen und stattdessen den Blick nach vorne richten, so das Unternehmen. Ausgestattet mit einer soliden Kapitaldecke sieht die Geschäftsführung das Unternehmen in der Lage, auch bei starkem Gegenwind am Markt zu bestehen und die Position auszubauen.

[www.kampmann.de](http://www.kampmann.de)

## Seminare

## Dehn

Mit rund 200 Seminaren, verteilt über das ganze Bundesgebiet, bietet Dehn + Söhne ein breit gefächertes Spektrum zur praxisorientierten Aus- und Weiterbildung in den Bereichen Blitzschutz, Überspannungsschutz und Arbeitsschutz an. Neben eintägigen Kompaktseminaren und zweitägigen Systemseminaren zum Blitz- und Überspannungsschutz sind es vor allem die Applikationsseminare, die praxisorientiert die Anwendungen von Bauteilen und Geräten in besonderen Anlagen und Systemen vermitteln. Zu diesen zählen Seminare mit Themen wie Trennungs-Abstand, Blitzschutz für Photovoltaikanlagen und Anwendungen in der Industrieanlage. Weitere Informationen und der Seminarplan stehen auf:

[www.dehn.de](http://www.dehn.de)



## Viega

Neue Produkte, Veränderungen in den Regelwerken, neue Ausführungsbestimmungen – die SHK-Branche unterliegt einem ständigen Wandel. Damit Fachplaner und -handwerker auf dem aktuellen Wissensstand bleiben, unterstützt Viega sie mit einem umfassenden Schulungsprogramm. Schwerpunkte sind Schulungen zum Erhalt der Trinkwassergüte, Seminare zu Leitungsanlagen nach neuer TRGI und zur kompletten TGA-Planung mit der Software Viptool Engineering. Breiten Raum nimmt auch die Flächentemperierung ein. Eine Übersicht bietet die aktuelle Seminarbrochure, die bei Viega kostenlos angefordert werden kann. Das ausführliche Angebot mit rund 260 Schulungsterminen steht im Internet unter:

[www.viega.de/seminare](http://www.viega.de/seminare)



## Geberit

Die Geberit Kundens Schulung hat für 2009 wieder ein breit gefächertes Seminarprogramm mit maßgeschneiderten Informationen sowie Tipps und Tricks für alle am Bauprozess Beteiligten auf die Beine gestellt. Im Seminarprogramm 2009 sind drei Themen neu: „Trink- und Löschwasseranlagen. Aktuelle Regelwerke kennen und anwenden“, „Kostenrechnung im SHK Handwerk“ und „PE-Verarbeitung leicht gemacht. Fachgerechte Verlegung der Abwasserinstallationen mit PE“. In der Seminarbrochure „Wer mehr weiß, kann mehr erreichen“ finden sich alle Seminare mit ausführlichen Beschreibungen, Details zur Organisation, Kosten und Termine. Bestellung oder Download in der Rubrik „Service“ auf:

[www.geberit.de](http://www.geberit.de)



## Kermi

## Zukunftsdesign für Duschen

Kürzlich hatte Kermi Studenten der FH Coburg zu einem Workshop in das Werk nach Plattling eingeladen. Er war Bestandteil einer Kooperation von Kermi und dem Fachbereich Bauen und Design der FH Coburg zum Thema „Duschplatz der Zukunft“. Die FH Coburg zählt hier zu den renommiertesten Adressen in Deutschland. 13 Studierende des 7. Semesters des Studiengangs „Integriertes Produktdesign“ haben sich entschieden, das Thema in Form einer Semesterarbeit zu übernehmen. Unter Leitung von Prof. Gerhard Kampe trafen sie sich bei Kermi, um etwas über die Entwicklungs- und Fertigungsgrundlagen von Duschkabinen zu erfahren. Nach Abschluss der Veranstaltung zeigten sich beide Seiten davon überzeugt, dass die Kooperation zu diesem anspruchsvollen Themenbereich erfolgreich Früchte tragen wird. Volkmar Harnischmacher, Leiter Marketing und Produktmanagement: „Regelmäßige Projekte mit Hochschulen inspirieren und geben Impulse für unsere Produktentwicklungen, die eng an den Bedürfnissen der Verbraucher orientiert sind. Gleichzeitig freuen wir uns, die Hochschulen auf diese Weise unterstützen und so unseren Beitrag zum Erhalt des hohen Ausbildungsniveaus leisten zu können.“ Der Öffentlichkeit präsentiert werden die Ergebnisse erstmals auf der ISH am Sanitär-Messestand von Kermi in Halle 3.1, Stand A68/A69.

[www.kermi.de](http://www.kermi.de)



Die Studenten der FH Coburg und das Kermi-Team beim Workshop in Plattling.

## En-Control

## Energie-Controlling verringert Stromkosten

En-Control entwickelt kostensenkende Lösungen für eine optimierte Energienutzung. Der ganzheitliche Ansatz umfasst die konzeptionelle Beratung, konkrete Handlungsvorschläge und die Umsetzung. Kunden tragen dabei nach Unternehmensangaben keinerlei Risiko: Sie erhalten ein unverbindliches Angebot mit einer garantierten Ersparnisquote. En-Control vermittelt bewährte sowie neuartige Entwicklungen zur Energie-Effizienzsteigerung individuell und bedarfsgerecht für Unternehmen mit einem Stromverbrauch ab 300 000 kWh/a. „Unser Energie-Controlling berücksichtigt betriebswirtschaftliche sowie technische Aspekte gleichermaßen“, erläutert Geschäftsführer Sebastian Igel die eigene Maßgabe. „Wir beziehen kostenrelevante Unternehmensparameter in unsere Planung mit ein und erfassen Mess-, Steuer- und Regelungsabläufe in Produktions- bzw. Nutzungseinheiten.“ Nach der Optimierung sinkt der Stromverbrauch, gleichzeitig steigt die Lebensdauer der elektrischen Verbrauchsgeräte.

[www.en-control.de](http://www.en-control.de)

## IIH

**Kamin- und Schornsteinpflcht gefordert**

25 Verbände und Wissenschaftseinrichtungen haben jetzt eine Gesetzesinitiative gefordert, die für jedes Haus und jede Wohnung die Ausstattung mit einem Kamin- oder Kachelofen samt Schornstein vorschreibt. So soll nach einer Presseerklärung der Initiative Individuelles Heizen (IIH)

Schluss mit der Abhängigkeit von importierten fossilen Energieträgern gemacht werden. IIH verspricht damit „Versorgungssicherheit für alle durch Energie aus hierzulande nachwachsenden Rohstoffen, wie z.B. Holz“. Die Initiative hat den Gesetzgeber aufgefordert, dafür so rasch wie möglich die Voraussetzungen durch Änderungen in der Musterbauordnung und nachfolgend den Landesbauordnungen zu schaffen. Den Vorstoß begründet der IIH-Vorsitzender Frank Kienle so: „Der nach 2006 jetzt schon zum zweiten Mal auf dem Rücken der Menschen ausgetragene Gasstreit ist nur das aktuellste einer ganzen Kette von Ereignissen, die uns drastisch vor Augen geführt haben, wie schnell wir auch in Deutschland im Dunklen und Kalten sitzen können.“ Großflächige Stromausfälle durch unterschiedliche Ereignisse hätten zudem gezeigt, dass das Heizen mit Holz die einzig wirksame und sichere Alternative für die Haus- und Wohnungsbesitzer sei, um unabhängig von politischer Willkür oder Naturkatastrophen zu sein. Zu der Allianz von 25 Fachverbänden und wissenschaftlichen Institutionen gehören u. a. der Verband privater Bauherren, der ZVSHK, der BDH, das Fraunhofer Institut für Bauphysik und der TÜV-Süd. Ebenfalls zu den Mitgliedern gehört die Initiative Pro Schornstein, die sich den Zorn anderer IIH-Mitglieder für ihre Kampagne gegen Wärmepumpen zugezogen hatte (siehe TGA 10-2008 „IPS-Garantieurkunde – Schornstein gegen Wärmepumpe“).

[www.individuellesheizen.de](http://www.individuellesheizen.de)



## Alpha-InnoTec

**Mitarbeiter belohnt**

Alpha-InnoTec, Kasendorf, belohnt seine Mitarbeiter. Wie die Geschäftsleitung im Rahmen einer Mitarbeiterversammlung verlauten ließ, soll das überdurchschnittliche Engagement der Beschäftigten im letzten Jahr belohnt werden. Nach den Beschlüssen der Geschäftsleitung haben alle Alpha-InnoTec-Mitarbeiter, die mindestens ein Jahr im Betrieb sind, bereits mit dem Dezember-Gehalt eine Sonderprämie für geleistete Mehrarbeit erhalten. „Diese Prämie ist die verdiente Belohnung für ein Jahr Engagement und harte Arbeit“, so Heinz Weggel, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Alpha-InnoTec. Auch die vereinbarte Gewinnbeteiligung wird in vollem Umfang, in Form eines zusätzlichen Monatsgehalts, ausgeschüttet werden. Die Gewinnbeteiligung der Alpha-InnoTec-Mitarbeiter orientiert sich daran, inwieweit die Geschäftsziele für das laufende Geschäftsjahr erreicht wurden und wird traditionell im Mai des folgenden Jahres ausgezahlt. Die Belegschaft hatte aufgrund der starken Nachfrage nach Wärmepumpen viele Zehn-Stunden-Tage und auch öfters Samstagsarbeit geleistet.

[www.alpha-innotec.de](http://www.alpha-innotec.de)

## Seminare

## Franke Aquarotter

Drei neue Seminare ergänzen 2009 das vielseitige Schulungsprogramm von Franke Aquarotter rund um sanitärtechnische Themen für Planer, Architekten, Betreiber und Sanitärfachleute. Das Seminar „Planung und Berechnung einer normgerechten Trinkwasserinstallation“ ergänzt das bisherige Schulungsangebot zur Planung und zum Betrieb von Trinkwasserinstallationen. Möglichkeiten und Grenzen verfahrenstechnischer Maßnahmen erläutert die Schulung „Desinfektion von kontaminierten Trinkwasserinstallationen innerhalb von Gebäuden“. „Verkaufstechnik“ vermittelt und trainiert Kenntnisse und Fähigkeiten für erfolgreiches Verkaufen im Groß- und Einzelhandel. Das Schulungsprogramm steht auf:

[www.franke-aquarotter.de](http://www.franke-aquarotter.de)

## EnOcean

EnOcean und seine Partner Osram, Peha, Steute, Thermokon und Wago gehen im März gemeinsam auf Tour. Ziel der Roadshow ist es, einen umfassenden Überblick über die batterielose Funktechnologie zu geben – sowohl theoretisch als auch praktisch. Die kostenlose Veranstaltung (9.00 bis 16.30 Uhr) beginnt mit einem Grundlagenvortrag über die batterielose Funktechnologie von EnOcean. Daraufhin werden von den einzelnen Partnern aktuelle Systemlösungen sowie Anwendungsbeispiele vorgestellt. Am Nachmittag wird in einem Gastvortrag ein Projekt rund um das Thema „Green Building“ besprochen. Termine: 3. März in Hamburg; 5. März in Stuttgart; 10. März in Berlin; 12. März in Gelsenkirchen; 17. März in München; 19. März in Frankfurt; 24. März in Salzburg und 26. März in Wien.

[www.enocean.de](http://www.enocean.de)

## Carrier

Im März und April lädt Carrier zu seinen bewährten Informationstagen ein. Die Vortragsveranstaltung dreht sich in diesem Jahr rund um Energieeffizienz und neue Technologien. So geht es u. a. um die Planung klimatechnischer Systeme unter Berücksichtigung von LEED- oder DGNB-Richtlinien sowie um die neuen wassergekühlten AquaForce Kältemaschinen mit ESEER bis 8,1. Weitere Themen sind Wirtschaftlichkeitsanalysen und die Optimierung von Systemen mit Flüssigkeitskühlern, energieeffiziente VRF-Anlagen, Wärmepumpen in Einsatzbereichen von 2 kW bis 2 MW sowie effiziente Rückkühlung. Termine: 30. März in Berlin; 1. April in Essen; 2. April in Frankfurt; 21. April in München, 22. April in Karlsruhe; 28. April in Hamburg; 29. April in Dresden. Detaillierte Infos auf:

[www.carrier.de](http://www.carrier.de)



## Paradigma

## Neuorganisation mit Holding

Paradigma hat sich eine neue Organisationsstruktur in Form einer Holding zugelegt. Die Holding Ritter Energie- und Umwelttechnik GmbH & Co. KG (REUT) ist seit Dezember 2008 für alle geschäftlichen Aktivitäten in Europa verantwortlich. Geschäftsführer sind neben dem Vorsitzenden Klaus Taafel, zuständig für Forschung und Entwicklung, Jürgen Korff, Axel Nagel und Dr. Dieter Brenken. Korff, zugleich Geschäftsführer von Paradigma Italien, übernimmt den Bereich Vertrieb und Marketing. Nagel, auch Geschäftsführer von Ritter Solar und RNO Kesselfabrik, ist für Produktion und Logistik zuständig. Brenken, neu bei der Paradigma-Gruppe, verantwortet den kaufmännischen Support. Als eigenständige Tochterunternehmen fungieren künftig die Vertriebsgesellschaften in den Ländern (Deutschland, Italien und Österreich). Bei der Paradigma Deutschland GmbH steigt Martin Willige, bislang Vertriebsleiter Deutschland, neben Taafel und Korff in die Geschäftsführung ein. Weitere Töchter der REUT sind die Paradigma Beteiligungen GmbH (Linuo Vertrieb und Produktion China) sowie die Prükom GmbH. Die derzeit 40 Mitarbeiter zählende Holding mit Sitz in Dettenhausen und Langensteinbach übernimmt zentrale Funktionen zur Unterstützung der Paradigma-Gruppe. Dadurch können sich laut Taafel die Vertriebsgesellschaften in den Ländern vollständig auf die jeweiligen Marktanforderungen konzentrieren. Damit sei die Grundlage für ein gesundes, internationales Wachstum der Paradigma-Gruppe geschaffen.“

[www.paradigma.de](http://www.paradigma.de)



Bild: Paradigma

Die neue Geschäftsführung der Paradigma Deutschland GmbH (v.l.): Klaus Taafel, Jürgen Korff und Martin Willige.

**Tsurumi****Pumpen jetzt auch mieten**

Der Pumpenhersteller Tsurumi baut ein Netz von Mietstationen auf: Duisburg und München machen den Anfang, im Laufe des Jahres sollen weitere Stützpunkte hinzukommen. Das Angebot zielt auf Anwender mit kurzfristigem oder zeitlich begrenztem Bedarf. Das für den Verleih zur Verfügung stehende Sortiment umfasst Schmutzwasserpumpen zum Entwässern von Baugruben, zur Sandspülung und zur Förderung von Medien mit hoher Dichte. Weiterhin Pumpen mit Rührwerk für Medien mit Feststoffanteilen sowie kraftvolle Pumpen für große



Bild: Tsurumi

*Wer nur kurzzeitig eine Schmutzwasserpumpe benötigt, kann diese nun auch über die Mietstationen von Tsurumi ausleihen – Einweisung inklusive.*

Durchflussmengen und Förderhöhen. Auch Abwasserpumpen sind dabei. Bereitgestellt werden gewartete Pumpen ab drei Tagen Mietdauer. Die Mietstationen werden von Vertriebspartnern unterhalten.

[www.tsurumi.de](http://www.tsurumi.de)

**Wiedemann-Gruppe****Vertriebsgebiet verdichtet**

Die Wiedemann-Gruppe, Sarstedt, einer der führenden Fachlieferanten für die Industrie und Haustechnik in Norddeutschland, übernimmt zum 1. März 2009 die Standorte Rheine und Münster einschließlich der Mitarbeiter von Richter + Frenzel. Die Standorte werden dem Unternehmen Wilhelm Koch, Osnabrück, angegliedert, das seit 2007 zur Wiedemann-Gruppe gehört. Richter + Frenzel hatte im Rahmen eines Restrukturierungsprogramms entschieden, sich von insgesamt acht Niederlassungen im Nordwesten Deutschlands zu trennen. Die verbleibenden sechs Niederlassungen werden von der Elmer-Gruppe aus Warendorf übernommen.

[www.wiedemann.de](http://www.wiedemann.de) [www.wilhelm-koch.de](http://www.wilhelm-koch.de)

**Geberit****Wachstum im 4. Quartal gebremst**

Die Geberit Gruppe hat im Geschäftsjahr 2008 einen Umsatz von 2,455 Mrd. CHF (Vorjahr: 2,487 Mrd. CHF) erwirtschaftet. Dies entspricht einem Rückgang von 1,3 % in Schweizer Franken. Organisch und in lokalen Währungen resultierte ein Zuwachs von 3,2 %. In Deutschland ging der Umsatz organisch und in lokalen Währungen um 2,5 % zurück. Im 4. Quartal 2008 betrug der Umsatz der Geberit Gruppe 495,0 Mio. CHF was einem Rückgang im Vorjahresvergleich von 10,5 % in Schweizer Franken respektive von 3,5 % organisch in lokalen Währungen entspricht. Für das Gesamtjahr erwartet die Unternehmensleitung leicht über dem Vorjahr liegende operative Margen und einen Gewinn je Aktie auf Vorjahreshöhe. Der Jahresabschluss und Geschäftsbericht 2008 werden am 12. März veröffentlicht.

[www.geberit.de](http://www.geberit.de)

**Geowell**

**Bohrleistung 2008 erheblich gesteigert**

Für Geowell, Marl, war das Jahr 2008 sehr erfolgreich. Die Nachfrage nach Bohrungen für Wärmepumpenanlagen entwickelte sich so gut, dass sich bis zum Jahresende die Zahl der Bohrmeter um 40 % auf weit über 150 000 Sondenmeter erhöht hat. „Damit gehören wir sicherlich zu den größten Unternehmen in Deutschland“, erläutert Geowell-Geschäftsführer Jens Kreikenbohm. „Was die Bohrleistungen für Wärmepumpen angeht, sind wir vermutlich bereits die Nummer Eins“. Das Tochterunternehmen von Stiebel Eltron ist heute dreimal so groß wie noch vor zwei Jahren. Das Unternehmen beschäftigt 56 Mitarbeiter und verfügt über 16 Bohrgeräte unterschiedlicher Größe. Das Bohrspektrum reicht vom Einfamilienhaus bis zum Großprojekt. Auf Wunsch übernimmt Geowell nicht nur das Bohren, das Niederbringen und das Befüllen der Sonde, sondern kümmert sich auch um die Kernbohrung ins Haus, die Anschlüsse an die Wärmepumpe, die komplette Kälteisolierung sowie den Einbau von Solepumpe und Sicherheitsbaugruppe.

[www.geowell.de](http://www.geowell.de)



Bild: Geowell

Das Team des Bohrunternehmens Geowell mit einigen Bohrgeräten.

**Menschen**



Andreas Lipp, Alfons Hummel,  
Bild: Wolf

**Wolf**

**Lipp und Hummel unterstützen Planer**

Seit Anfang 2009 hat Wolf, Mainburg, zwei neue Planerberater. Andreas Lipp (38) ist für die Planerbetreuung im

Raum Köln/Koblenz zuständig. Lipp war zuletzt Vertriebsingenieur bei einem Unternehmen der Heizungsbranche. Alfons Hummel (50) ist jetzt für die Betreuung und Akquisition der Kunden im Raum Kempten/Garmisch zuständig. Hummel blickt auf eine 22-jährige Branchenerfahrung in der SHK-Industrie zurück.

[www.wolf-heiztechnik.de](http://www.wolf-heiztechnik.de)



Thomas Schürmann, Steffen Buchheit  
Bild: Saniku

**Saniku**

**Buchheit folgt auf Schürmann**

Anfang Januar ist Steffen Buchheit (33) Vertriebsleiter bei Saniku, Anhausen, geworden. Er folgt auf

Thomas Schürmann, der das Unternehmen nach mehrjähriger Tätigkeit auf eigenen Wunsch verlässt und sich einer neuen Aufgabe bei einem Marktführer außerhalb der Sanitärbranche stellen wird. Buchheit war bislang als Regionalverkaufsleiter und Key Account Manager bei Saniku tätig.

[www.saniku.de](http://www.saniku.de)



Jörg Beduhn, Arend Leers  
Bild: Stiebel Eltron

**Stiebel Eltron**

**Vertriebszentren unter neuer Leitung**

Die Vertriebszentren Hamburg und Leipzig von Stiebel Eltron haben neue Leiter bekommen. Jörg Beduhn (46) hat

Anfang Dezember 2008 in Hamburg die Leitung des flächenmäßig größten Vertriebszentrums innerhalb der Stiebel-Eltron-Organisation übernommen. Unter seiner Regie stehen Kunden 25 Ansprechpartner in Sachen Erneuerbare Energie, Klima und Haustechnik zur Verfügung. Arend Leers (40) übernahm Anfang 2009 die Leitung des Vertriebszentrums Leipzig. Zusammen mit über 20 Mitarbeitern im Innen- und Außendienst betreut er nun die Kunden von Berlin bis Leipzig.

[www.stiebel-eltron.com](http://www.stiebel-eltron.com)

## ILK-Verein

## Studienpreis 2008 vergeben

Zum 5. Mal hat der Verein zur Förderung der Luft- und Kältetechnik als Gesellschafter der ILK gGmbH den jährlichen Studienpreis für herausragende Diplom- und Praktikumsarbeiten vergeben, die am ILK erarbeitet und betreut wurden. Der Verein setzt sich für die Förderung von Wissenschaft und Forschung sowie des wissenschaftlich-technischen Entwicklungsstands auf den Fachgebieten Kältetechnik, Klima- und Energietechnik sowie neuen Technologien und Werkstofftechnik ein und fördert zudem junge hoffnungsvolle Ingenieure im und nach dem Studium. Die Auslobung im Herbst 2008 erfolgte mit einem Gesamtpreisgeld von 2000 Euro. Mit dem 1. Preis wurde die gemeinsame Masterarbeit „Commissioning – Qualitätssicherung für RLT-Anlagen“ von Stefan Dose und Alexander Käppler, beide Studenten der FH Erfurt, ausgezeichnet. Der 2. Preis ging an die Diplomarbeit „Bestimmung der räumlichen Strömungsstruktur an Ventilatoraustritten von Dirk Kretschmar“, Student der BA Riesa. Dose und Käppler haben in ihrer Masterarbeit den Stand der Qualitätssicherung der Planungsprozesse für RLT-Anlagen umfassend analysiert und bewertet. Dabei wurde gleichzeitig eine Gegenüberstellung des Qualitätssicherungsprozesses in den USA (dort bezeichnet als Commissioning) und Deutschland vorgenommen. Die Arbeit stellt ein Kompendium der wesentlichen, die Qualität von RLT-Anlagen beeinflussenden Kriterien dar, das für die Anwendung im Planungs-



*Prof. Dr.-Ing. Uwe Franzke und Prof. Dr.-Ing. Achim Trogisch bei der Übergabe des Studienpreis 2008 an Stefan Dose und Alexander Käppler (v. l.).*

alltag eine ausgezeichnete Unterstützung darstellt. Checklisten und das Visio-Tool bieten dem Anwender eine Fülle hilfreicher Informationen. Die Arbeiten wurden am ILK Dresden bearbeitet und durch Betreuer der FH Erfurt und Mitarbeiter des ILK-Mitarbeiter wissenschaftlich begleitet.  
[www.ilk-dresden.de](http://www.ilk-dresden.de) [www.htw-dresden.de](http://www.htw-dresden.de)



Infomaterialien

**Hekatron**

Ein einheitlicher Auftritt zeichnet ab sofort die Produktkataloge der Geschäftsbereiche Brandmeldeanlagen sowie Rauchschaltanlagen und Rauchwarnmelder von Hekatron aus. Alle Kataloge gelten ab Januar 2009. Als Neuheiten finden sich für den Brandmeldesystembereich der Ansaugrauchmelder ASD 535, die Sockelsirene für SecuriStar H-Melder und die TAV-Box für Sprinkleranlagen. Neu im Katalog „Rauchfrüherkennung in raumluftechnischen Anlagen“ ist das Lüftungs-Rauchscharter-System LRS 03. Die Kataloge stehen auch als Download im Professional-Bereich auf:

[www.hekatron.de](http://www.hekatron.de)

**Dehn**

Die neue Ausgabe des Dehn-Hauptkataloges „Blitzschutz“ stellt auf 240 Seiten Neuheiten und bewährte Bauteile aus dem Bereich äußerer Blitzschutz von Dehn + Söhne vor. Besonders hervorzuheben ist Dehnhold, eine neue Generation von Leitungs- und Stangenhaltern aus Niro-Material, deren geschlitzte Überleger eine zeit- und kostensparende Montage ermöglichen. Weitere Neuheiten sind unter anderem Bandrohrschellen für den Blitzschutz-Potenzialausgleich in den Ex-Bereichen 1/21 und 2/22 sowie eine wasserdichte Wanddurchführung.

[www.dehn.de](http://www.dehn.de)



**Trox**

Die schnelle und genaue Auslegung und Auswahl von Komponenten mithilfe von durchdachten EDV-Paketen spart in der Planungsphase wertvolle Zeit. Ab sofort stellt Trox mit der Compendium-CD neben diversen Auslegungsprogrammen, CAD-Service, Katalog und den Preislisten 2009 das neu entwickelte Online-updatefähige Programm „Easy Product Finder“ zur Verfügung. Es bietet eine neue Oberfläche mit übersichtlicher Baumstruktur, Auslegungsassistenten, erweiterte Produktauswahl und alle relevanten Produktinformationen zusammengefasst: Produktschlüssel, technische Daten, Ausschreibungstexte, Fotos, CAD-Datei. Der „Easy Product Finder“ beinhaltet in der ersten Version zunächst Trox-Luftdurchlässe, weitere Produktgruppen sollen in Kürze folgen. Die aktuelle Compendium-CD 01/2009 kann direkt bei Trox angefordert werden. Ebenfalls möglich ist der Download auf:

[www.trox.de](http://www.trox.de)



**BAU 2009**

**Mit 211 000 Besuchern erneut Rekord**

Die BAU hat 2009 mit 211 000 Besuchern zum zweiten Mal in Folge einen neuen Rekord aufgestellt. Und die Stimmung in den Messehallen war sehr gut. Von Finanz- und Wirtschaftskrise, so der einhellige Tenor der Aussteller, war in den Messehallen nicht viel zu spüren: „Keiner jammert, alle schauen nach vorne“. Die Besucher, darunter mehr als 36 000 internationale Gäste, kamen aus 151 Ländern. Es war das beste Ergebnis in der mehr als 40-jährigen Geschichte der BAU. Auf Europas wichtigster Fachmesse für Architektur, Materialien und Systeme präsentierten sich an sechs Messetagen 1924 Aussteller aus 42 Ländern. Herausragende Themen der BAU waren das energieeffiziente und nachhaltige Bauen. Ein gleichnamiger Kongress des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) zog 1200 Besucher an. Die nächste BAU findet vom 17. bis 22. Januar 2011 auf dem Gelände der Neuen Messe München statt.

[www.bau-muenchen.de](http://www.bau-muenchen.de)



Bild: Neue Messe München / PC.Loske

*BAU 2009: Das beste Ergebnis in der mehr als 40-jährigen Geschichte der BAU.*

## Siemens Building Technologies

### Kooperation mit Bauer

Siemens Building Technologies (BT), Zug, und die Bauer Optimierungstechnik GmbH & Co. KG, München, haben eine Kooperationsvereinbarung für den Anwendungsbereich „energieeffiziente Raumlüftung“ getroffen. Das Bauer'sche Verfahren sorgt durch das langsame und gleichmäßige Durchmischen der Zuluft mit der Raumluft für mehr Behaglichkeit und senkt signifikant den Energieverbrauch. Dabei kommt das Verfahren ohne Änderungen am Kanal- und

Luftauslasssystem aus. Nach Unternehmensangaben werden so bei gleichzeitiger Steigerung der Behaglichkeit signifikante Energieeinsparungen von 30 % aufwärts erreicht. Zugluft oder Temperatur-, Feuchte- und Schadstoffinseln im Raum werden durch die chaotische Luftverteilung ausgeschlossen. Die Bauer'sche Technik wird künftig von Siemens BT als Programmbaustein angeboten und dem Kunden drei Monate zum Test in seiner Lüftungsanlage überlassen. Während des Testbetriebes zeichnet die Regelung alle erforderlichen Daten auf. Anhand dieser Werte kann der Kunde sich selbst vom Einsparpotenzial überzeugen. Für die Nutzungszeit nach dem Testbetrieb schließen die Kunden einen Lizenzvertrag, der zur unbefristeten Nutzung der Regelung berechtigt, ähnlich wie bei handelsüblicher Software. Über die kommerziellen Details der Kooperation haben beide Parteien Stillschweigen vereinbart.

[www.siemens.de/buildingtechnologies](http://www.siemens.de/buildingtechnologies) [www.baopt.de](http://www.baopt.de)

## Brunata-Metrona

### Wohnungen nur sparsam beheizt

Die Brunata-Metrona-Gruppe hat in einer Studie rund 4 Mio. Einzelmessungen der Raumtemperatur in deutschen Mietwohnungen ausgewertet. Gewonnen wurden die Messdaten im Rahmen der regulären Ablesung von elektronischen Heizkostenverteilern während der vergangenen vier Heizperioden, jeweils in den Monaten November bis April. Die Ergebnisse zeigen, dass die üblichen Annahmen hinsichtlich Wohnraumtemperaturen nicht zutreffend sind: Die deutschen Mietwohnungen werden wesentlich sparsamer beheizt als bisher angenommen. Rund ein Viertel aller Wohnräume waren im Winter unter 16 °C temperiert und gelten damit als unterkühlt. Fast 8 % fielen sogar noch unter die nach DIN-Norm kritische Grenze von etwa 14 °C. Bereits 70 % blieben unter der üblichen Behaglichkeitsgrenze von 20 °C. Nur ein knappes Fünftel aller Räume befand sich im „normalen“ Bereich zwischen 20 und 22 °C und nur wenig mehr als 10 % aller Räume konnten mit 22 bis 29 °C als überheizt gelten. Im Mittel liegen die Wohnraumtemperaturen heute rund 2 K unter den Bedarfsannahmen.

[www.brunata-metrona.de](http://www.brunata-metrona.de)



*Brunata-Metrona: In rund ein Viertel aller Wohnräume in Mietwohnungen liegt die Raumtemperatur unter 16 °C.*

## Wilo

### Mit „Glocal Enterprise Award 2009“ ausgezeichnet

Wilo ist der „Glocal Enterprise Award 2009“ verliehen worden. Mit diesem Preis zeichnet die WestLB jährlich ein mittelständisches Unternehmen für besonders erfolgreiche Internationalisierungs-Strategien und klare Positionierungen im Bereich Corporate Social Responsibility aus. Der Begriff „Glocal“ setzt sich aus den Worten global und lokal zusammen und soll die enge Verbundenheit des Preisträgers mit seinem Heimatmarkt bei gleichzeitiger Ausrichtung auf die globalen Weltmärkte verdeutlichen. Der Preis wurde im Rahmen des Unternehmertages der WestLB an Dr. Thomas Schweisfurth, Vorstandssprecher der WILO SE überreicht. Heinz Harling, Vorsitzender der Jury Glocal Enterprise Award, hob in seiner Laudatio nicht nur die konsequente Internationalisierung des diesjährigen Preisträgers hervor. Zudem spüre man in diesem Unternehmen „auf Schritt und Tritt, dass die Tugenden der deutschen Ingenieurkunst nach wie vor hochgehalten werden“.

[www.wilo.de](http://www.wilo.de)

*Heinz Harling (rechts) übergab Dr. Thomas Schweisfurth eine mit dem „Glocal Enterprise Award“ verbundene Spende von 15 000 Euro. Das Geld wird von Wilo an das SOS-Kinderdorf in Mombasa weitergeleitet.*



## Hansgrohe

### Eigene Vertriebsgesellschaft in Südafrika

Die Hansgrohe AG, Schiltach, hat zum Jahreswechsel eigene Geschäftsaktivitäten in Südafrika aufgenommen. Dazu hat Hansgrohe den bisher selbstständigen Marktpartner, das die familiengeführte Personalized Bathrooms (Pty) Limited, übernommen. Das Unternehmen wird als neue eigenständige Vertriebsgesellschaft Hansgrohe South Africa fortgeführt und gehört nun zur weltweit operierenden Hansgrohe Gruppe. Als Geschäftsführer der 29. Hansgrohe Tochter firmiert der bisherige Chef von Personalized Bathrooms Anthony Mederer. Der Hansgrohe Vorstandsvorsitzende Siegfried Gänßlen und der für die Marktregion zuständige Sales Director Julian Henco komplettieren die Geschäftsleitung der neuen Vertriebsgesellschaft mit Sitz in Johannesburg. Neben dem Geschäft mit Qualitätsarmaturen und -brausen setzt Hansgrohe auch auf die Grauwasserrecycling-Technik AquaCycle seiner Tochter Pontos, um in Südafrika auch 2009 ein überdurchschnittliches Wachstum zu erzielen und Marktanteile zu gewinnen.

[www.hansgrohe.com](http://www.hansgrohe.com)

*Hansgrohe: Antony Mederer, Heinz Mederer, Hansgrohe CEO Siegfried Gänßlen und Sales Director Julian Henco (v.l.) wollen mit Hansgrohe Südafrika die Nr. 1 im Markt am Kap der guten Hoffnung werden.*

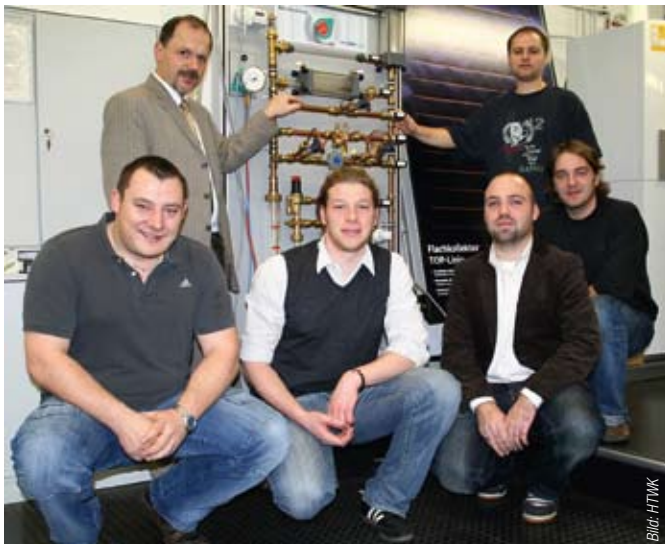


## TGA-Studenten danken Praxispartnern

Die HTWK Leipzig bildet am Fachbereich Maschinen- und Energietechnik Energietechniker mit verschiedenen Spezialisierungen aus. Im auslaufenden Diplomstudiengang Energietechnik konnten die Studenten zwischen den Studienrichtungen „Energie- und Versorgungstechnik“, „Technische Gebäudeausrüstung“ und „Umwelttechnik“ wählen. Die seit 1992 auf diesen Gebieten gesammelten Lehr Erfahrungen wurden in die akkreditierte 6-semestrige Bachelor- und die 4-semestrige Masterausbildung übernommen. In Vorbereitung der im Jahr 2010 neuanstehenden Reakkreditierung wird gegenwärtig die Ausbildung wieder auf den Prüfstand gestellt. Am Prozess der Anpassung der Ausbildung an die Anforderungen der Zukunft sind auch die Studenten beteiligt. Ziel ist, dass die Absolventen nach 2010 ohne Schwierigkeiten in die Praxis einsteigen können. In einer Vielzahl von Laborversuchen wurden dazu die Studenten an praktische Aufgabenstellungen herangeführt; die theoretischen Lehrinhalte wurden angewandt und vertieft. Einen wesentlichen Anteil an der praxisnahen Fachhochschulausbildung nehmen Exkursionen und Schulungen durch führende Unternehmen auf dem Gebiet der TGA ein. So sind langjährige Beziehungen entstanden, von denen im Ergebnis beide Seiten Vorteile haben. Die Studenten der Seminargruppe 05TGA waren im vierten, sechsten und siebten Semester zu Gast bei folgenden Unternehmen: Junker Bosch Thermotechnik; Buderus Bosch Thermotechnik; Viessmann, Rehau, Keramag, Geberit, Honeywell Haustechnik, Viega, Windhager Zentralheizung, Faiveley Transport, Institut für Luft- und Kältetechnik Dresden, Faiveley Transport Scheuditz und Bitzer Kühlmaschinenbau Scheuditz. An dieser Stelle möchten wir uns für fachlich hochwertige Schulungen, sachkundige Werksführungen und die gesamte Betreuung vor Ort bedanken. Uns wurden wesentliche praktische Informationen und Erkenntnisse zur Verfügung gestellt, die weit über die Möglichkeiten der HTWK hinausgehen und uns den beruflichen Einstieg weiter erleichtern. Dafür möchten wir uns bei den Praxispartnern bedanken und alle Beteiligten ermuntern und zugleich bitten, diese die theoretische Ausbildung ergänzenden Schulungen und Werksführungen beizubehalten.

*Lukas Jörg, im Namen der Seminargruppe 05TGA*

[www.htwk-leipzig.de](http://www.htwk-leipzig.de)



HTWK Leipzig: Studenten der Seminargruppe 05TGA und Prof. Dr.-Ing. Steffen Winkler (hinten links) bedanken sich bei den Praxispartnern für die Unterstützung bei der Ingenieurausbildung.

Menschen



Michael Küch, Ulrich Bönisch  
Bild: BerlinerLuft

**BerlinerLuft. Klimatechnik  
Neues Vertriebsteam  
für NRW**

Die BerlinerLuft. Klimatechnik GmbH hat ihr Vertriebsteam verstärkt. Seit Anfang Januar hat Michael Küch das Verkaufsgebiet Nordrhein-Westfalen übernom-

men. In dieser Funktion ist der staatlich geprüfte Techniker für Lüftung- und Klimatechnik für den Vertrieb von Klimazentral- und Kompaktgeräten der Produktgruppe Luftkonditionierung verantwortlich. Im Innendienst wird Küch durch Ulrich Bönisch verstärkt. Durch ihre langjährige Tätigkeit bei Rox Klimatechnik und Wolf Geisenfeld verfügt das Vertriebsduo über jahrzehntelange Erfahrung im Vertrieb von Klimageräten.

[www.berlinerluft-klimatechnik.de](http://www.berlinerluft-klimatechnik.de)



Lothar Tomaschko, Beate Schmidt, Markus Knöpfle  
Bild: ÖkoFEN

**ÖkoFEN**

**Geschäftsführerwechsel**

Ab April werden Lothar Tomaschko, Markus Knöpfle und Beate Schmidt gemeinsam die neue Geschäftsleitung von ÖkoFEN Heiztechnik bilden. Helmut Gastl wird zum 31. März das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen. Gastl und Tomaschko haben gemeinsam vor knapp zehn Jahren den Vertrieb des österreichischen Pelletkesselherstellers ÖkoFEN übernommen und die Deutschlandzentrale im bayerischen Mickhausen aufgebaut. Die Aufgaben und Verantwortungsbereiche der Geschäftsführung teilen sich zukünftig in die technische Betreuung und Entwicklung der Produkte, für die weiterhin Lothar Tomaschko zuständig ist. Personal und Finanzen übernimmt Markus Knöpfle und für Marketing und Vertrieb zeichnet Beate Schmidt verantwortlich.

[www.oekofen.de](http://www.oekofen.de)



Klaus Helmes  
Bild: Johnson Controls Systems & Service

**Johnson Controls Systems & Service  
Helmes übernimmt neuen Bereich**

Klaus Helmes hat im Oktober 2008 die Leitung des neu geschaffenen Geschäftsbereichs Residential & Light Commercial für Deutschland, Österreich und die Schweiz bei Johnson Controls Systems & Service übernommen. Der neue Geschäftsbereich bündelt die Angebote von Johnson Controls für

Klimasysteme und Kaltwassersysteme bis 150 kW. Helmes ist seit zwölf Jahren bei Johnson Controls und war zuletzt als Director Sales für den Gesamtvertrieb des Bereichs System zuständig.

[www.johnsoncontrols.com](http://www.johnsoncontrols.com)

**Reven**

**Flammendurchschlagprüfung für Fettabscheider**

Spektakuläre Luftkanalbrände zwangen die Verantwortlichen zum Handeln: In Großküchen, beispielsweise in Krankenhäusern, müssen die Fettabscheider über thermisch kritischen Geräten fortan auf Flammendurchschlag geprüft sein. Nicht nur über dem Herdblock, sondern auch im Garbereich. Das fordert DIN 18 869-5 (August 2007) und unterscheidet zwei Bauformen von Fettabscheidern: Bauart A (auf Flammendurchschlag geprüft) und Bauart B (nicht geprüft). Letztere taugen nur für die Speisenvorbereitung, das Speiselager und die Spülküche. Wie können Küchenplaner und -betreiber, die beide mit in der Haftung sind, die DIN-Konformität erkennen? Sie sollten unbedingt auf das entsprechende DIN-Prüfzeichen achten. „Fehlt das Prüfzeichen, ist der Fettabscheider allenfalls flammenhemmend und eben nicht auf Flammendurchschlag geprüft“ betont Marcus Auer, Entwicklungsleiter bei der Herstellfirma Rentschler Reven. Das schwäbische Unternehmen richtete unlängst gemeinsam mit dem TÜV Süd einen Prüfstand für Fettabscheider ein.

[www.reven.de](http://www.reven.de)



Bild: Reven

Reven hat gemeinsam mit dem TÜV Süd einen Prüfstand für Fettabscheider eingerichtet.

**HTW Dresden**

**Viega unterstützt TGA-Ingenieurnachwuchs**

Im Rahmen der Fachvorlesungen „Sanitärtechnik“ und „Gastechnik“ für die Studenten der HTW Dresden, Fachbereich Maschinenbau/Verfahrenstechnik, Lehrgebiet Technische Gebäudeausrüstung (TGA) ermöglichte Viega Anfang Januar eine zweitägige Exkursion in das Werk und das Seminarcenter in Großheringen. Neben einer anschaulichen Produktvorstellung und Besichtigung der Herstellung von Komponenten wurde im Ausstellungs- und Demonstrationsbereich über wichtige Themen referiert: Aspekte der Trinkwasserhygiene (Rücksaugung, Vermeidung von Stagnationszonen) in der Planung und Ausführung, die Wirkungsweise der Gasströmungswächter und die technischen Möglichkeiten der Flächenheizung. In Ergänzung der CAD-Ausbildung an der HTW konnten die Studenten mit dem Programm „ViegaCad“ unter fachkundiger Anleitung selbstständig ein Beispiel bearbeiten und die Handhabung des Berechnungsmoduls (z. B. Darstellung in 2D bzw. 3D der Anlage, Druckverlustberechnung, Stücklisten, Leistungsbeschreibung) nachvollziehen. Diese Exkursion war ein wichtiger Beitrag zur praxisnahen Ausbildung des Ingenieurnachwuchses. Dafür sei der Firmenleitung, dem betreuenden Außendienstmitarbeiter und den Mitarbeitern des Seminarcenters herzlich gedankt.

Prof. Dr.-Ing. Achim Trogisch

[www.mw.htw-dresden.de](http://www.mw.htw-dresden.de)



Anfang Januar konnten TGA-Studenten der HTW Dresden bei Viega ihre Ingenieurausbildung mit Informationen aus der Praxis erweitern.

