

**Frico / Systemair****Lüftungs- und Heizungssparte vereint**

Frico, Tochterunternehmen der schwedischen Systemair-Gruppe, ist ein europaweit führender Hersteller von Türluftschleieranlagen, Wärmestrahlern und Heizlüftern. Im Zuge von Restrukturierungsmaßnahmen begann Frico im Herbst 2009 mit der Verlagerung der Türluftschleierproduktion vom schwäbischen Schlierbach zur Schwestergesellschaft Systemair nach Boxberg-Windischbuch und zu Frico Engineering nach Schweden. Innerhalb der ersten Jahreshälfte 2010 soll nun der Vertrieb der Frico-Produkte unter dem Dach der Systemair GmbH vereint werden. Beide Unternehmen erhoffen sich dadurch erhebliche Synergieeffekte. Kurt Maurer ist in Personalunion Geschäftsführer bei beiden Unternehmen. Auch die Kunden profitieren in hohem Maße von der Zusammenlegung des Vertriebs, erwartet Frico-Vertriebsleiter Bernd Ehrler: „Unsere Kunden erhalten nun Lüftungs- und Heizungsprodukte aus einer Hand und haben einen Ansprechpartner für beide Produktbereiche. Der Kunde bekommt so eine Komplettlösung für ein angenehmes und gesundes Raumklima.“

[www.frico.se](http://www.frico.se)

**Hafner-Muschler****Zusätzliche Niederlassung in Sinsheim**

Seit Januar 2010 betreut Hafner-Muschler, führender Hersteller von kälte-technischen Anlagen und Produkten, durch die Eröffnung einer Niederlassung in Sinsheim Kunden noch direkter. Der Standort unter der Leitung von Robert Bichler ist insbesondere für die Regionen Nordwürttemberg, Nordbaden, Süd- und Mittelhessen sowie Rheinland-Pfalz und das Saarland verantwortlich. Neben dem Service gehören der Anlagenbau im Bereich Kälte-, Klima-, Lüftungs- und Heizungstechnik zum Angebot der neuen Filiale in der Rhein-Neckar-Metropolregion. Kunden steht ein Team mit langjährigem Know-how in der Technischen Gebäudeausrüstung und erfahrenen Monteuren zur Verfügung.

[www.hafner-muschler.de](http://www.hafner-muschler.de)

**Chillventa****Förderprogramm für junge Unternehmen**

Junge Unternehmen aus der Kälte- und Klimabranche haben auf der Chillventa vom 13. bis 15. Oktober 2010, Nürnberg, wieder die Möglichkeit, im Rahmen eines geförderten Gemeinschaftsstandes ihre Innovationen zu präsentieren. Mit dem „Programm zur Förderung der Teilnahme junger innovativer Unternehmen an internationalen Leitmesen in Deutschland“ ermöglicht das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) jungen innovativen Unternehmen, an internationalen Messen zu vergünstigten Konditionen teilzunehmen. Dies soll das Exportgeschäft der Firmen und damit zugleich den Standort Deutschland stärken. Bis zu 80 % ihrer Kosten werden bei Beteiligung an einem vom Messeveranstalter organisierten Gemeinschaftsstand erstattet. Dies schließt Leistungen wie Standmiete, Standbau, Grundmöblierung, Beleuchtung, Strom, Reinigung, Versicherung, Kommunikationspaket und AUMA-Gebühr ein.

[www.chillventa.de/gemeinschaftsstand](http://www.chillventa.de/gemeinschaftsstand)

**Systemair**

**Qualitäts- und Umweltmanagementsystem**

Ende 2009 wurde der Ventilatorenhersteller Systemair, Boxberg-Windischbuch, erneut nach ISO 9001 und erstmals gemäß der Umweltmanagementrichtlinie ISO 14001 durch TÜV SÜD Management Service zertifiziert. Wachsende Komplexität, Umfang und Bedeutung der Umweltschutzaufgaben haben bei Systemair dazu geführt, dass Wege gesucht wurden, um den Umweltschutz zunehmend systematischer, effizienter und effektiver betreiben zu können. „Wir hatten bereits mit einem systematischen Qualitätsmanagement äußerst gute Erfahrungen gemacht. Mit dem neuen Zertifikat können wir nun auch unterstreichen, dass Umweltaspekte bei unseren Entscheidungen eine wichtige Rolle spielen“, sagte Kurt Maurer, Geschäftsführer der Systemair GmbH bei der Zertifikatsübergabe. Die Norm ISO 14001 dient weltweit als Grundlage für den Nachweis eines wirksamen Umweltmanagementsystems, das von unabhängigen Auditoren geprüft und zertifiziert wird. Im Rahmen der ISO 9001 kamen alle Prozesse und Abläufe auf den Prüfstand. Auch die Schnittstellen wurden genau unter die Lupe genommen. Nach ISO 14001 sind bisher nur ca. 10 % der deutschen Unternehmen zertifiziert.

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



*Systemair: Kurt Maurer, Geschäftsführer Systemair, Karsten Müller, Leadauditor für Managementsysteme des TÜV Süd, Andreas Heyne, Qualitätsmanagementbeauftragter bei Systemair und Thomas Reuter, Leadauditor für Managementsysteme des TÜV Süd, bei der Zertifikatsübergabe.*

**22. und 23. April, Düsseldorf**

**6. Deutscher Daikin Planertag**

Mit drei Gastrednern und eigenen Vorträgen über moderne Klima- und Wärmepumpentechnik fokussiert Daikin auf seinem 6. Deutschen Planertag am 22. und 23. April in Düsseldorf das Thema „Wa(h)re Nachhaltigkeit“. Dr.-Ing. Ulrich Hueck von der Desertec Foundation beschreibt das Konzept und die Umsetzung des Desertec-Projekts. Géza-Richard Horn vom Berufsverband für Facility und Real Estate Manager spricht über die Lücke zwischen Bauen und Betreiben von Gebäuden und wie Planer diese schließen können. Als dritter Gastredner berichtet Achim Zeller, Geschäftsführer von Athoka über sein hochenergieeffizientes Firmengebäude, das den Plus-Energie-Ansatz verfolgt. Außerdem stehen Themen wie die Marktpotenziale durch den Austausch von R22-Anlagen sowie Wissen über die EnEV-Verordnungen im Programm. Zum Abendessen geht es in die Zeche Zollverein. Außerdem wird zum ersten Mal der Daikin-Planerpreis für Primärenergie-Effizienz vergeben.

[www.daikin-veranstaltung.de/planertag](http://www.daikin-veranstaltung.de/planertag)



*Ulrich Hueck referiert auf dem 6. Deutschen Daikin Planertag über das Desertec Konzept.*

**Kieback&Peter**

**Sieben neue Niederlassungsleiter**



*Neue Niederlassungsleiter bei Kieback&Peter (v.l.): Klaus Drechsel, Markus Rütt, Horst Hoffmann, Gerd Henke, Heinrich Henke, Walter Jehle.*

Kieback&Peter hat seine Technischen Büros Bielefeld, Bremen, Kiel, Köln, Münster, Saarbrücken und Regensburg im Januar zu Niederlassungen umgewandelt. Gleichzeitig wurden sieben neue Niederlassungsleiter ernannt: Gerd Henke (44) leitet die Niederlassung Bielefeld, Heinfried Henke (51) die Niederlassung Bremen, Klaus Drechsel (51) die Niederlassung Kiel, Markus Rütt (43) die Niederlassung Köln, Horst Hoffmann (46) die Niederlassung Münster, Walter Jehle (57) die Niederlassung Saarbrücken, Michael Pardemann (49) die Niederlassung Regensburg. Mit der Umwandlung der Technischen Büros in Niederlassungen will Kieback&Peter noch mehr als bisher auf die Kompetenz, das Engagement und die Verantwortung seiner Teams vor Ort setzen.

[www.kieback-peter.de](http://www.kieback-peter.de)

## Menschen



Alexander  
von Schweinitz, Bild: Wilo SE

## Wilo

## Von Schweinitz wird neuer Vorstand

Neuer Wilo-Vorstand für Vertrieb und Marketing wird zum 1. Juli 2010 Alexander von Schweinitz (48). Von Schweinitz war zuletzt Geschäftsführer Marketing und Vertrieb der Busch-Jaeger Elektro GmbH. Dem Wilo-Vorstand gehören in der neuen Zusammensetzung außerdem Oliver Hermes, Sprecher des Vorstands, Ressort Finanzen, Controlling und Personal und Holger Krasmann mit dem Ressort Technik und Produktion an.

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



Michael Merscher  
Bild: Lunos

## Lunos

## Merscher ist neuer Technischer Leiter

Michael Merscher trägt seit Februar 2010 die Verantwortung für die technische Planung, Entwicklung, Konstruktion und Produktion bei der Lunos Lüftungstechnik GmbH. Merscher löst Badr Ikken ab, der das Unternehmen nach erfolgreicher Einführung und Vermarktung der Lüfterserie „Silvento“ verlassen hat, um sich selbstständig zu machen.

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

## Repabad

## Spa-Pool-Produktion erweitert

Repabad setzt weiterhin auf Pools „Made in Germany“. Die Manufaktur im schwäbischen Kirchheim unter Teck wurde neu strukturiert und positioniert, um einen optimalen Arbeitsablauf zu gewährleisten. Schon im letzten Jahr hatte Repabad seine neue Spa-Pool-Generation vorgestellt. Neu sind die benutzerfreundlichere Bedienung sowie das umfangreiche in die Grundausstattung integrierte Zubehörprogramm wie Ozonator, Halogenscheinwerfer, Farblicht- und Aroma-Therapie. In der neu strukturierten und erweiterten Produktion werden neben den Spa Pools Dampfbäder und die „Dusche zum Baden“ – Easy-in – gefertigt. „In Deutschland zu produzieren wird weiterhin ein wichtiger Grundsatz für uns bleiben“, so Juniorchef Gunther Stolz.

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



Bild: Repabad

Repabad hat seine Spa-Pool-Produktion für einen bestmöglichen Arbeitsablauf neu strukturiert.

## Emco Klima

## Neues Preis- und Rabattsystem

Ein neu gestaltetes Preis- und Rabattsystem für das gesamte Produktprogramm führt Emco Klima jetzt ein. Als Basis dient eine, von der Branchenpraxis abweichende, transparentere Preisbildung mit real kalkulierten Kosten unter Einbeziehung der gesamten Abwicklungskette. Die überarbeiteten Bruttopreise der einzelnen Lüftungs- und klimatechnischen Systemkomponenten wurden dazu in neuen Preislisten zusammengefasst. Zeitgleich mit ihrem Erscheinen gewährt Emco Klima anstelle der bisher existierenden unterschiedlichen Rabattsätze für diverse Produktgruppen einen Gesamtnachlass auf das komplette Angebotsspektrum. Dieser produktübergreifende Rabattsatz wird individuell auf den jeweiligen Geschäftspartner zugeschnitten. Insgesamt sorgt das neue System für eine schnelle und verlässliche Erarbeitung von Angeboten und Kostenvorschlägen. „Überhöhte Preisangaben mit extremen Rabattsätzen von teilweise bis zu 90 % sorgen für ein stark verzerrtes Preisgefüge auf dem Markt“, beschreibt Hellmuth Weiß, Geschäftsführer Emco Klima, die aktuellen Rahmenbedingungen in der Branche. „Mit real kalkulierten Preisangaben sowie einem vereinfachten Rabattsystem können wir hingegen im gesamteuropäischen Wettbewerbsvergleich bestehen und erhöhen dadurch die Attraktivität und Akzeptanz unserer Produkte sowohl im Bezug auf die Angebotskalkulation durch unsere Fachpartner als auch auf die abschließende Auftragsvergabe durch den Investor.“

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



Mit vier separaten Preislisten führt Emco Klima ein kundenorientiertes Preis- und Rabattsystem für sein gesamtes Produktprogramm ein.

Bild: Emco

## Clage

## Katalog: Warmwassergeräte 2010

In seinem Katalog Warmwassergeräte 2010 stellt Clage Durchlauferhitzer für unterschiedliche Anwendungsbereiche vor und thematisiert solarthermische Anlagen, Warmwasserspeicher und Kochendwassergeräte. Ein ausführlicher Tabellenteil gibt Auskunft über die technischen Details der Geräte. Der Katalog (72 Seiten) kann bei Clage unter Telefon (0 41 31) 89 01 32 als Druckversion bestellt werden und steht als PDF-Download auf:

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



## ACO Haustechnik

## Planer-Katalog K9 online

Mit seiner Produktvielfalt und Informationsfülle ist der K9 von ACO Haustechnik in Planungsbüros ein Standardwerk. Die Druckversion umfasst über 700 Seiten und verzeichnet rund 3000 Produkte. Jetzt gibt es eine digitale Version: Den K9 online. Die Website wurde als digitales Nachschlagewerk und Produktkatalog in einem konzipiert. Mit wenigen Klicks gelangt man von einer konkreten Praxisanforderung zu einer normgerechten Produktlösung und den zugehörigen Ausschreibungstexten. Druck- und Online-Version basieren auf der gleichen Datenquelle, die Online-Version wird aber auch zwischen der Drucklegung des K9 aktualisiert.

[www.aco-haustechnik.de/katalog](http://www.aco-haustechnik.de/katalog)



## Kaimann

## Artikelstammdaten im SHK-Branchenportal

Kaimann hat sein Datenangebot im SHK-Branchenportal erweitert. Nun können auch Artikelstammdaten des SHK-Sortiments heruntergeladen werden. Auf [www.shkbranchenportal.de](http://www.shkbranchenportal.de) finden Fachhändler und Fachhandwerker sowie Planer und Architekten kostenlos eine Vielzahl von Produktinformationen und Dokumenten zu den Artikeln von über 90 Markenherstellern.

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

## KSB

## E-Newsletter für Pumpen- und Armaturenanwender

Seit Februar bietet KSB einen deutschsprachigen E-Newsletter, der Kunden aus Gebäudetechnik, Industrie, Wasser- und Abwasserwirtschaft, Energiesektor sowie Bergbau Informationen über die neueste Pumpen- und Armaturentechnik liefert. Neben anwendungsspezifischen Beiträgen soll es auch ein konzernübergreifendes Thema in jeder Ausgabe geben. Der E-Newsletter erscheint vierteljährlich. Zur Anmeldung:

[www.ksb.de/newsletter](http://www.ksb.de/newsletter)





## EnVersum

## Virtuelles Dachs-Großkraftwerk

„MiniVersum“ heißen die Mini-KWK-Anlagen, die der Energiedienstleister EnVersum via Internet zu einem virtuellen Großkraftwerk vernetzen will. Die Mini-KWK-Anlage basiert auf dem Dachs von SenerTec und einem 750-l-Pufferspeicher. Zurzeit können sich Hamburger Hausbesitzer für die Aufstellung der Anlage bewerben. EnVersum wählt dann 100 Erstkunden aus. Ab 2011 sollen bundesweit Kunden gewonnen werden. EnVersum stellt das MiniVersum für einen Investitionskostenzuschuss von 4800 Euro bei seinen Kunden auf. Der Energiedienstleister übernimmt dafür Ausbau und Entsorgung der alten Gasheizung und den Anschluss an die vorhandene Haustechnik. Eine Servicepauschale von 25 Euro/Monat beinhaltet die Gasversorgung, Instandhaltung, Fernwartung und die Versicherung. Das MiniVersum bleibt allerdings im Eigentum von EnVersum, die Kunden erhalten für die Miete des Heizungskellers 1 Euro/Monat. Die Kunden zahlen für die verbrauchte Wärme einen an den Gaspreisindex des Statistischen Bundesamts gekoppelten Wärmepreis. Auf das Gebäude zugeschnitten variiert er zurzeit zwischen 6 und 9 Ct/kWh. Den „MiniVersum-Ökostrom“ gibt es für Kunden zum Festpreis von 18,5 Ct/kWh. Der Wärmeliefervertrag hat eine Mindestlaufzeit von fünf Jahren und eine maximale Laufzeit von zehn Jahren. Der Ökostromvertrag hat eine Mindestlaufzeit von zwei Jahren.

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



## Menschen

## Wolf

## Schaaf berät in Berlin



Volkmar Schaaf  
Bild: Wolf

Volkmar Schaaf (53) unterstützt seit Jahresbeginn als Verkaufsberater das Team der Wolf-Niederlassung in Berlin. Zuletzt war er als Vertriebsingenieur für Energiecontracting tätig. Sein Aufgabenbereich bei Wolf ist schwerpunktmäßig der Vertrieb von Lüftungs- und Klimatechnik.

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

## Raab

## Wagenfeld folgt auf Görges



Rolf Wagenfeld, Hermann-Josef Görges  
Bild: Raab

Nach 27 Jahren in der Unternehmensgruppe Raab hat Hermann-Josef Görges, alleinver-

tretungsberechtigter Geschäftsführer und Sprecher aller Raab-Firmen, den Staffelposten an Rolf Wagenfeld (Jg. 1958) übergeben. Wagenfeld kennt die Raab-Gruppe schon seit 2001 als Beiratsmitglied. Ab 2007 hatte er den stellvertretenden Beiratsvorsitz, seit 2009 den Beiratsvorsitz inne. Görges steht Wagenfeld künftig beratend zur Seite und vertritt weiterhin die Raab-Gruppe in den Branchenverbänden.

[www.raab-gruppe.de](http://www.raab-gruppe.de)

## altmayerBTD

## Hagemann ist neuer Vertriebsleiter



Heinrich Hagemann  
Bild: altmayerBTD

Heinrich Hagemann hat im Januar 2010 die Vertriebsleitung bei altmayerBTD für den Geschäftsbereich Heiz- und Trinkwassersysteme übernommen. In seinem Verantwortungsbereich

liegen die Verkaufsgebiete Deutschland, Österreich und Benelux.

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

## Bäro

## Kossmann erweitert Geschäftsführung



Sandra Kossmann  
Bild: Bäro

Dr. Sandra Kossmann ist in die Geschäftsführung von Bäro, Leichlingen, berufen worden. Die promovierte Juristin leitet das mittelständische Unternehmen nun gemeinsam mit J. Manuel von

Möller und verantwortet insbesondere die Bereiche Recht, Steuern und Personal.

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

**BHKS****Haftungsübernahme mit Wilo vereinbart**

Seit dem 1. Januar 2010 gilt eine Haftungsübernahmevereinbarung für Werkverträge zwischen dem Bundesindustrieverband Heizungs-, Klima-, Sanitärtechnik/Technische Gebäudesysteme (BHKS) und Wilo. Die Vereinbarung erstreckt sich auf alle Hocheffizienz-Nassläufer-Heizungsumwälzpumpen der Energieeffizienzklasse A, d. h. die Modelle Wilo-Stratos, Wilo-Stratos ECO und Wilo-Stratos Pico. Sofern die Montage und Inbetriebnahme nach den Regeln der Technik erfolgt, bietet Wilo den im BHKS organisierten Betrieben des Gebäudetechnischen Anlagenbaus langjährige Gewährleistungsansprüche und weitreichende Schadensersatzregelungen.

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

**Vaillant / Ytong / Dekra****Energiewerthaus****übertrifft EnEV 2012**

Ytong, Vaillant und Dekra realisieren jetzt zusammen das Hauskonzept Energiewerthaus. Die Gebäudehülle wird aus dem Baustoff Ytong errichtet. Vaillant stellt die Anlagentechnik auf Basis regenerativer Energien für die Beheizung des Gebäudes. Neu gebaute Energiewerthäuser werden durch Sachverständige der Dekra einer baubegleitenden Qualitätsprüfung unterzogen und zertifiziert. Nach Unternehmensangaben unterschreiten Energiewerthäuser die geplanten Standards der EnEV 2012 (Verringerung des zulässigen Primärenergiebedarfs der EnEV 2009 um ca. 30 %). Für die Anlagentechnik sind individuelle Konzepte vorgesehen, wobei der Fokus auf Wärmepumpen-Lösungen und Holzpellet-Heizungsanlagen liegt, realisierbar sei aber auch Gas-Brennwert in Kombination mit Solartechnik. Eine kontrollierte Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung wird empfohlen. Ein Energiewerthaus darf nur von einem zertifizierten Energiewerthaus-Partner errichtet werden, der sich in mehreren Schulungen dafür qualifiziert hat. Der Partner betreut die Baufamilie rundum und koordiniert alle Arbeiten bis zur Fertigstellung des Hauses. Bundesweit gibt es momentan über 300 zertifizierte Energiewerthaus-Partner.

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



Webseite zu Energiewerthaus: [www.energiwerthaus.de](http://www.energiwerthaus.de)



*Haben eine Haftungsübernahme vereinbart (v.l.): Günther Mertz, Hauptgeschäftsführer des BHKS, Bernd Pieper, Vorsitzender des Zentralen Wirtschaftsausschusses des BHKS, Peter Stamm, Wilo-Vertriebsleiter Deutschland und Udo Kunz, Leiter Vertrieb Marketing Heizung Deutschland bei Wilo.*

## Dehn

### Seminarplan 2010

Mit bundesweit ca. 200 Seminaren bietet Dehn + Söhne ein breites Spektrum zur praxisorientierten Aus- und Weiterbildung zu den Themen Blitzschutz, Überspannungsschutz und Arbeitsschutz an. Neben eintägigen Kompakt- 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 Themen zählen z. B. der Trennungs-Abstand, Blitzschutz für Photovoltaikanlagen und Anwendungen in Industrieanlagen. Weitere Informationen enthält der Seminarplan 2010 auf:

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



## ÖkoFEN

### Expertenseminare in der Pelletsakademie

ÖkoFEN bietet in seiner Pelletsakademie an bundesweit sieben Standorten aufeinander aufbauende Seminare für Installateure, Techniker und Kundenberater der SHK-Branche an. Themen sind Basiswissen, Kesseltechnik, Regelung, Hydraulik, Speicher- und Solartechnik, Kaskaden, Kundendienst und Wartung sowie Beratung und Verkauf. Das Schulungsprogramm steht als Download auf:

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



## Oventrop

### Fachseminare im 1. Halbjahr

Oventrop bietet im 1. Halbjahr 2010 mehrere Fachseminare mit dem Themenschwerpunkt „Optimieren von Heizung, Kühlung, Trinkwasserversorgung und Umsetzen von staatlichen Förderprogrammen“. Zum Angebot gehören auch VDI-zertifizierte Trinkwasser-Hygienschulungen. Einige Seminare werden gemeinsam mit den Schulungspartnern BWT, ConSoft, DFLW, IWO, KME, Uponor, Wilo und Zehnder durchgeführt. Zielgruppen sind Heizungsbauer, planende Ingenieure und verantwortliche Sachbearbeiter in Behörden. Weitere Informationen, detaillierte Termine und Anmeldung:

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



## Kolektor Missel Schwab

### Haustechnik im Planungsprozess

Auf Planer in der Sanitär- und Heizungsbranche zugeschnitten hat Kolektor Missel Schwab seine neue Seminarreihe „Haustechnische Installationen im Planungsprozess“. Teilnehmer erhalten Informationen zu planerischen Anforderungen an den Brand-, Wärme- und Schallschutz sowie fachliche und rechtliche Hinweise für den Umgang mit Gewerkeschnittstellen. Termine der kostenlosen Seminare: 11. Mai in München; 22. Juni in Mannheim; 6. Oktober in Düsseldorf und 19. Oktober in Stuttgart.

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

## Viessmann

### Marktposition in 2009 ausgebaut



2009 ist Viessmann mengenbezogen in Deutschland stärker gewachsen als der Markt insgesamt.

Viessmann hat im vergangenen Jahr einen Gesamtumsatz von gut 1,6 Mrd. Euro erwirtschaftet. Gegenüber 2008 bedeutet dies eine Verringerung um 5,9 % bzw. um 100 Mio. Euro. Fast die Hälfte davon resultiert aus Währungsverlusten. Rückgänge gab es in Osteuropa, aber auch in der Türkei und in Spanien, wo die Marktentwicklung aufgrund der Wirtschafts- und Finanzkrise generell negativ war. Unterm Strich konnte die Marktposition trotz schwieriger Rahmenbedingungen ausgebaut werden, so der Geschäftsführende Gesellschafter Dr. Martin Viessmann. In Deutschland stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 2 % auf 740 Mio. Euro. Bezogen auf den Wärmeerzeugerabsatz betrug die Steigerung 4,5 % und lag damit über dem Marktwachstum von 3,0 %. Der Inlandsanteil am Gesamtumsatz ist so von 42 % auf 46 % gestiegen. Viessmann geht davon aus, dass sich die Märkte in den nächsten Jahren seitwärts bewegen. Dabei rechnet man damit, dass sich das Marktvolumen in Deutschland bei zurzeit schlechter werdendem Konsumklima leicht rückläufig entwickelt. Auf den Auslandsmärkten sieht man die Talsohle erreicht und geht von einem Marktwachstum von etwa 1,0 % aus. Für 2010 ist ein Umsatzwachstum von 5,0 % geplant, dabei setzt das Unternehmen auf die Einführung neuer Produkte, den internationalen Strukturwandel in Richtung Brennwerttechnik sowie auf die Marktpenetration des Viessmann-Komplettprogramms.

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

## Techem

### Energiemonitoring für Gewerbeimmobilien

Techem bietet jetzt auch das Energiemonitoring für Gewerbeimmobilien an. Insbesondere Unternehmen aus Handel, Hotel, Logistik, IT, Freizeit, Gesundheit gehören zur Zielgruppe. Dort installiert Techem die notwendige Messtechnik und verbindet den Datenlogger mit seinem Rechenzentrum. Der Verbrauch für Wärme, Kälte, Strömungsenergie und Licht wird dann im Techem-Rechenzentrum analysiert und aufbereitet, auffällige Energiekennwerte werden dokumentiert. Auf dieser Basis will Techem dann Energiesparmaßnahmen entwickeln, etwa die Optimierung oder Erneuerung der Anlagentechnik, oder ein geändertes Nutzerverhalten vorschlagen. Fragen, wie sich der Energieverbrauch in einem Gebäude entwickelt, wie sich Energieverbrauch und Kosten verteilen und wo unnötig Energie verbraucht wird, werden mit „Monitoring. Online“ im Kundenportal beantwortet. Neben den Verbrauchsübersichten für beliebig bestimmbare Auswertungszeiträume erhalten die Kunden auch Darstellungen der Leistungsspitzen für Strom und Wärme. Die im Energiemonitoring identifizierten Optimierungsmaßnahmen will Techem selbst umsetzen.

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

## Uponor

### Strategische Partnerschaft mit Knauf

Uponor und die Knauf Gips KG gehen künftig gemeinsame Wege bei der Vermarktung und Entwicklung von energieeffizienten Flächenheizsystemen. Die Partnerschaft sieht außerdem eine Zusammenarbeit bei Marketing und gemeinschaftlichen Schulungsangeboten vor. Hintergrund ist nach Unternehmensangaben der durch die EnEV 2009 und das Erneuerbare-Energien-Wärme-Gesetz (EEWärmeG) verstärkte Trend, Neubauten und Bestandsgebäude mit Flächenheizungen auszustatten. Um den Primärenergieeinsatz zu reduzieren und erneuerbare Energien bestmöglich einzusetzen, sei es wichtig, die einzelnen Komponenten eines Gebäudes stärker zu vernetzen. Insbesondere für Flächenheizsysteme und Estrichtechnik seien perfekt aufeinander abgestimmte Systeme erforderlich. Dazu sollen auch auf regionaler Ebene Netzwerke zwischen Heizungs-, Ausbau- und Fußbodenunternehmen angeregt werden, die den Bereich Boden ganzheitlich betrachten.

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



**Junkers**

**Erste „Imagebroschüre“ kam aus Dessau**

*Auch in der Darstellung seines Unternehmens war Technikpionier Hugo Junkers seiner Zeit voraus: Die „Imagebroschüre“ von Junkers & Co. aus dem Jahr 1913 und ein Blick in damalige Montagehalle in Dessau.*



Bild: Junkers

Es spricht für den weiten, fortschrittlichen Geist des Technikpioniers Hugo Junkers, dass sein Unternehmen Junkers & Co. bereits um 1913 eine mit 83 Fotos nahezu ausschließlich illustrierte „Imagebroschüre“ herausgab. Für die deutsche Industrie der damaligen Zeit war diese Form der Unternehmenspräsentation nach heutigem Erkenntnisstand absolutes Neuland. In den „goldenen Jahren“ vor dem Ersten Weltkrieg standen Unternehmensportraits entweder als meist aufwendig gestaltete Jubiläumsbände oder in Form von broschiierten Sonderdrucken von Zeitschriftenartikeln zur Verfügung. Bei dem 1895 in Dessau gegründeten Gasgerätewerk Junkers & Co. waren die ersten illustrierten Preislisten bereits im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts von anspruchsvoll gestalteten Katalogen abgelöst worden. Das junge Dessauer Thermotechnikunternehmen bezog 1896 einen zweigeschossigen Fabrikneubau in der Albrechtstraße 47, dessen Raumkapazität bereits zwei Jahre später schon nicht mehr reichte. 1906 wurde von Junkers & Co. in Dessau eine neue Fabrikanlage errichtet, die 1911 erweitert werden musste. 1912/13 entstanden in dem vergrößerten Gasgerätewerk zahlreiche Fotos, die im Firmenarchiv von Junkers & Co. überliefert sind, das sich im Landeshauptarchiv Sachsen-Anhalt, Abteilung Dessau befindet. Ein Großteil dieser Fotodokumentation diente als Bildvorlage für die „Imagebroschüre“. Der künstlerisch gestaltete Umschlag der Broschüre mit dem Schriftzug „Junkers“ vermittelt bereits, dass es sich hier nicht um Produktwerbung, sondern um eine „Imagebroschüre“ handelt. Die Zeichnung zeigt die großräumige und architektonisch beeindruckende Fabrikanlage mit zahlreichen herausströmenden Mitarbeitern. So entsteht ein dynamischer, nach vorne gerichteter Eindruck. Dies setzt sich im Innenteil mit einer für die Zeit modern anmutenden grafischen Darstellung der Umsatzentwicklung zwischen 1901 und 1912 fort. 1932 ging das Gasgerätewerk Junkers & Co. GmbH an Bosch über, da Junkers während der Weltwirtschaftskrise in einen finanzielle Schieflage geraten war und durch diesen Verkauf seine übrigen Unternehmensteile zunächst vor fremdem Zugriff bewahren konnte.

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

**Holzpellets**

**Warnung vor Kohlenmonoxid im Pelletlager**

Im Januar 2010 endete in Remscheid die Kontrolle eines Füllstandsanzeigers in einem Pelletbunker für den 43-jährigen Planer der Holzpellet-Heizungsanlage tödlich. Er starb in dem Lagerbehälter an den Folgen einer Kohlenmonoxid-Vergiftung.



Bild: Kato

Es wird vermutet, dass das Kohlenmonoxid nicht durch einen Anlagendefekt in den Pelletbunker gelangt, sondern dort entstanden ist. So weist jetzt TÜV Rheinland auf Gefahren hin, mit denen auch Fachleute nicht unbedingt rechnen. Beispielsweise könne durch unsachgemäße Lagerung von Holzpellets Kohlenmonoxid (CO) entstehen. Das farb- und geruchlose Gas ist höchst gefährlich, es besteht die Gefahr einer Kohlenmonoxid-Vergiftung, warnt Andrea Rieth, Sachverständige bei TÜV Rheinland. Im Lagerraum könne sich über längere Zeit durch Ausgasung eine gefährlich hohe Konzentration von Kohlenmonoxid bilden. Es entstehe vermutlich durch natürliche Abbauprozesse im trocknenden Holz. Erhöhte Temperaturen und große Schüttmengen begünstigen diesen Prozess. Daneben bestehe auch ein Risiko, dass sich im Lager explosionsfähige Staub-Luft-Gemische bilden. Der Deutsche Energieholz- und Pellet-Verband (DEPV) hat später darauf hingewiesen, dass es bei einer Pelletheizung im Privathaushalt kein Risiko für den Betreiber gebe. „Bei sachgemäßem Umgang mit Lager- und Heizräumen geht im Privathaushalt von normgerechten Holzpellets keine Gesundheitsgefährdung aus“, erklärte DEPV-Geschäftsführer Martin Bentele. Hier würden weiterhin die bekannten Sicherheitsregeln im Umgang mit Energielager- und Heizräumen gelten. Der Verband verweist dabei auch auf über 120 000 Pelletheizungen in Deutschland, bei denen bislang keine Unfälle durch Kohlenmonoxid bekannt geworden seien. Gleichwohl bereitet der Verband nach dem Todesfall in einem großen Pelletlager (über 150 t) Sicherheitsvorschriften im Umgang mit „Großlagern“ vor. Es werde umgehend ein gesondertes Warnschild für diese Läger geben. „Darüber hinaus wird so schnell wie möglich ein technisches Regelwerk für den Umgang mit Großlagern erarbeitet“, betonte Bentele. Wie groß ein „Großlager“ ist, ließ der DEPV in seiner Pressemitteilung allerdings offen, stellte allerdings folgenden Hinweis ganz an den Anfang: „Erste wissenschaftliche Studien aus Österreich zeigen, dass es in großen Pelletlagern (> 10 t) und in luftdichten Systemen zu überhöhten Kohlenmonoxid-Werten kommen kann.“

*Unter ungünstigen Bedingungen können in Pelletlagern überhöhte Kohlenmonoxid-Werte entstehen.*

## SHK Essen

### Gute Stimmung und viele Besucher

Als vollen Erfolg bewerteten Aussteller und Besucher die 23. SHK Essen vom 10. bis 13. März 2010. Bei dem ersten großen Branchentreffpunkt des Jahres zeigten 533 Aussteller über 52 000 Besuchern (laut vorläufigem Abschlussbericht) aus Handwerk, Handel, Architektur- und Planungsbüros ihre Neuheiten und weiterentwickelten Produkte. 2008 kamen 51 400 Besucher zur SHK. Die Aussteller waren sehr zufrieden mit der Zahl und der Qualität der Besucher. 90 % der Besucher und 94 % der Aussteller sagten schon während der Messe, dass sie an der nächsten SHK Essen vom 7. bis 10. März 2012 wieder teilnehmen wollen. Großen Anklang fand das umfassende Beratungs- und Informationsangebot am Stand des Fachverbands SHK NRW. In der Sonderschau Kraft-Wärme-Kopplung informierten sich viele Fachbesucher über das derzeitige Marktangebot und über die Zukunftschancen der Technologie. Auch die Prüfanlage zur Dichtheitsprüfung von Entwässerungskanälen stieß auf rege Nachfrage. Die Anstrengungen, das Einzugsgebiet der Fachmesse zu vergrößern, war nach Angaben der Messe Essen erfolgreich: Die Zahl der Besucher, die aus einer Entfernung von mehr als 100 km nach Essen kamen, wuchs. Erfolgreich



Über 52 000 Besucher kamen an den vier Messetagen zur SHK Essen.

Bild: Rainer Schimm / Messe Essen

war auch die Ausschreibung des ersten Messetages als Benelux-Tag. Der Anteil der Besucher aus den Niederlanden und Belgien stieg nach Angaben der Messe Essen deutlich. Für die Besucher waren Informationen über Produkte, Techniken und Leistungen sowie Marktbeobachtung und Weiterbildung besonders wichtig. Mehr als jeder zweite Besucher interessierte sich vor allem für die Ausstellungsbereiche Sanitär und Heizung. Für 30 % standen erneuerbare Energien und Systeme im Mittelpunkt. Klima-, Kälte- und Lüftungstechnik waren für 25 % der Besucher besonders interessant. Jeweils rund ein Viertel der Besucher nutzte den ersten Branchentreffpunkt des Jahres, um Geschäftsbeziehungen zu pflegen und neue Kontakte zu knüpfen. 2012 soll die SHK Essen durch den Ausbau des Bereichs „Schwimmbad & Technik“ bereichert werden.

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

## EnWa Deutschland

### Erste Niederlassung in Deutschland

Das norwegische Unternehmen Enwa Water Treatments AS hat zum Jahresbeginn eine Niederlassung in Deutschland eröffnet. Mit der in Bonn ansässigen Enwa Deutschland schickt sich Skandinaviens größter Anbieter für Wasseraufbereitungstechnologie an, den hiesigen Markt zu erobern. Zum Markteintritt wird Enwa Deutschland zunächst ausschließlich die patentierte und TÜV-zertifizierte EnwaMatic-Technologie für wasserführende, geschlossene Heiz- und Kühlsysteme vertreiben. „Wir sind überzeugt, dass sich der Trend hin zur chemikalienfreien Systemwasseraufbereitung in Deutschland immer stärker durchsetzen wird. In diesem Bereich verfügen wir über langjährige Erfahrung und großes Ingenieur-Know-how. Unsere Technologie ist nicht nur ökologisch unbedenklich, sondern auch besonders energieeffizient. Damit bieten wir eine kostensparende Alternative zur chemischen Wasseraufbereitung“, erklärt Christian Barth, Enwa-Country Manager für Deutschland.

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