

Menschen



Roger Lang  
Bild: Waterkotte

**Waterkotte**  
**Lang leitet neues Vertriebsbüro Süd**

Seit Jahresbeginn ist die Waterkotte GmbH, Herne, in Süddeutschland näher am Kunden.

Jetzt hat der Wärmepumpen-Spezialist in Aschaffenburg ein Vertriebsbüro eingerichtet. Die Leitung hat Roger Lang, der bisher für Waterkotte als Außendienstler die Verkaufsgebiete Südhessen und Baden-Württemberg betreute. Das Vertriebsbüro Aschaffenburg ist für den gesamten süddeutschen Raum zwischen Westerwald und Alpen zuständig.

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



Jochen Opitz  
Bild: Wolf

**Wolf**  
**Opitz verstärkt Verkaufsbüro Leipzig**

Seit Jahresbeginn unterstützt Jochen Opitz bei Wolf, Mainburg, das Verkaufsbüro Leipzig

als Verkaufsberater im Außendienst und ist für den Großraum Chemnitz verantwortlich. Opitz führte 18 Jahre eine eigene Heizungsbaufirma.

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



Oliver Fiedel  
Bild: Zehnder

**Zehnder**  
**Fiedel: Produktmanager Raumlüftung**

Seit Anfang 2009 ist Oliver Fiedel (40) Produktmanager für das Geschäftsfeld Kontrollierte Raumlüftung bei Zehnder, Lahr. Fiedel

ist seit 2002 bei Zehnder. Dort übernahm er zunächst den Außendienst Bayern für den seinerzeit neu gegründeten Geschäftsbereich Zehnder Comfosystems und war mitverantwortlich für den Vertriebsaufbau im süddeutschen Raum. In seiner neuen Position als Produktmanager Zehnder Comfosystems ist er u. a. mitverantwortlich für die Einführung neuer Produkte, die Optimierung der Sortimentsbandbreite und die Marktbeobachtung des Wettbewerbsumfelds.

[www.zehnder-online.de](http://www.zehnder-online.de)

Purmo

**Vertikalheizkörper im Fokus**

Der Heizkörperhersteller Purmo fordert ein Umdenken: „Denk Vertikal!“ heißt seine neue Kampagne. Dabei soll es nicht nur um Werbung fürs Produkt gehen, sondern vor allem um Werbung für einen alternativen Einsatz von Heizkörpern. Purmo sieht nicht nur die Chance auf bessere Lösungen für die Endkunden, sondern auch auf ein Umsatzplus für die Heizungsbauer. Das Umdenken könne aus dem klassischen Heizkörper ein dekoratives Element in der Wohnung machen. Denn die Lösung, einen vertikal montierten Heizkörper neben dem Fenster oder der Tür einzubauen und damit neue Gestaltungsräume zu erschließen, wird nach Ansicht von Purmo viel zu wenig genutzt. In den meisten Fällen werden fast automatisch die herkömmlichen „Manchmal sind horizontale Heizkörper einfach nicht die beste Lösung, beispielsweise in Gebäuden mit bodentiefen Fenstern oder in Dielen, wo viele Türen wenig Wandfläche frei lassen“, erklärt Markus Reiner, Leiter Marketing und Vertrieb bei Purmo. „Wir



Purmo fordert mit seiner gleichnamigen Werbekampagne „Denk Vertikal!“. Im Bild der Kos V mit der glatten Front.

möchten das Repertoire der Heizungsbauer erweitern und sie ermutigen, kreativere Lösungen zu finden, die besser zu ihren Kunden passen.“ In Broschüren stellt Purmo potenzielle Einsatzorte für die Vertikalen dar. „In Gebäuden, die den Wärmeschutzanforderungen der EnEV entsprechen, ist es im Grunde egal, wo der Heizkörper platziert wird“, erklärt Reiner. Aufgrund der heute üblichen Fenster mit sehr geringen U-Werten und Dämmung der Außenwände, sei die Anordnung von Heizflächen unter den Fenstern nicht mehr zwingend notwendig.

Emco Klima

**Vertriebsteam verstärkt**

In der zweiten Jahreshälfte 2008 hat Emco Klima, Lingen, sein flächendeckendes Vertriebsnetz ausgebaut. Neben zwei neuen Außendienstmitarbeitern, die ausgeschiedene Fachkräfte ersetzen, wurde die Vertriebsmannschaft mit vier zusätzlichen Mitarbeitern verstärkt. Nachdem Dieter Gouverne nach über 30-jähriger Außendiensttätigkeit in der Niederlassung Essen altersbedingt ausgeschieden ist, hat Reinhard Puszina seine Vertriebsaufgaben übernommen. Für einen zweiten aus dem Unternehmen ausgeschiedenen Mitarbeiter in der Niederlassung Essen ist jetzt Karl-Heinz

Schneider als Nachfolger tätig. In der Niederlassung München steht jetzt Michael Davin den Kunden zusätzlich beratend zur Seite. Die Niederlassung Hamburg wird bei ihren Vertriebsaktivitäten nun durch Dirk Marquardt unterstützt, die Niederlassung in Berlin verstärkt Dirk Bölke. Des Weiteren wurde die Zusammenarbeit mit der Industrievertretung Reul intensiviert und deren Zuständigkeit jetzt auf Gesamthessen erweitert. Hier ist Volker Hanft als neuer Mitarbeiter speziell für den Vertrieb der Emco-Produkte verantwortlich.

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



Emco Klima hat sein Außendienstteam ausgebaut. Die offizielle Begrüßung und Vorstellung der neuen Mitarbeiter erfolgte auf der jährlichen Vertriebstagung im Dezember 2008.

## CoolEnergy

### Premiumsponsor der Augsburger Panther

Die Augsburger Panther haben mit CoolEnergy einen neuen Trikotsponsor präsentiert. Mit dem Logo von CoolEnergy auf dem Trikot ist das Team in die letzten fünf Hauptrundenspiele gestartet. Für die nächste Saison sei man bereits im Gespräch, so Max Fedra, Geschäftsführer und Manager des AEV. Den Eishockey-Erstligisten und seinen neuen Werbepartner verbindet im wahrsten Sinne des Wortes eine „eiskalte Leidenschaft“. CoolEnergy ist Spezialist für mobile Kälte und überall dort aktiv, wo leistungsfähige Kühlung gefragt ist. „Die Sportart Eishockey und unsere Branche verbindet viel“, unterstreicht Olaf von Höblin-Marcard, Geschäftsführer von CoolEnergy. „Tempo, kurze Reaktionszeiten, Flexibilität und ausgefeilte Technik, das sind auch unsere Anforderungen. Wenn in der industriellen Prozesskühlung, im Lebensmittelbereich oder bei Events ein akuter Kältebedarf entsteht, starten wir schnell und technisch effizient durch. Genauso wie der Spieler auf dem Eis.“ Und auch mit Eisflächen hat der Kältespezialist Erfahrung. Europaweit lieferte das Unternehmen in dieser Saison die Kältetechnik für mehr als 40 mobile Eisbahnen.

[www.coolenergy.de](http://www.coolenergy.de) [www.aev-panther.de](http://www.aev-panther.de)

## Grünbeck

### Wasserenthärtung gegen Hautekzeme

Die Verwendung von Enthärtungsanlagen kann nach einer aktuellen Untersuchung die Gefahr von Ekzemen bei Kindern senken. Darauf hat jetzt Grünbeck Wasseraufbereitung, Höchstädt, hingewiesen. Britische Wissenschaftler erforschen seit 2007, ob der Einsatz von Wasserenthärtern gegen diese Symptome bei Kindern helfen kann. Die vom britischen Gesundheitsministerium unterstützte Studie wird zusätzlich untersuchen, welche Auswirkungen hartes und weiches Wasser auf trockene und juckende Haut hat. Rund 230 Kinder im Alter zwischen sechs Monaten und 16 Jahren mit leichten bis schweren Ekzemen nehmen an dem Programm teil. Die Familien erhalten zwölf Wochen lang einen Wasserenthärter, danach wird er für vier Wochen entfernt, um etwaige Veränderungen festzustellen. Die Kinder setzen während der ganzen Zeit ihre normale Ekzem-Behandlung fort. Der Wasserenthärter brachte während des Untersuchungszeitraums rasch deutliche Erleichterung. Nach weniger als zwei Wochen verbesserte sich der Zustand vieler Kinder ganz entscheidend. Experten werten diese Erkenntnisse als einen möglichen Durchbruch in der Forschung [weitere Infos und ein Link zur Studie auf [www.tga-fachplaner.de](http://www.tga-fachplaner.de), Meldung vom 13. Februar 2009].

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

Der CoolEnergy-Geschäftsführer Olaf von Höblin-Marcard (links) und der AEV-Sportmanager Duanne Moeser präsentieren das Trikot mit dem CoolEnergy-Logo.



Bild: CoolEnergy

Menschen



Jürgen Kijek  
Bild: Stiebel Eltron

Stiebel Eltron

Kijek leitet neue Schulungsakademie

Anfang Januar hat Jürgen Kijek (44) die Leitung der Stiebel-Eltron-Schulungsakademie angetreten. Der Experte für Aus- und Weiterbildung übernimmt den neugeschaffenen Bereich in Holzminde, um mit der Entwicklung globaler Trainings- und Schulungskonzepte sowie externer und interner Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen, der neuen Schulungsakademie zukunftsorientierte Impulse zu geben. Kijek war zuvor bei weltweit tätigen Konzernen beschäftigt und zeichnete dort seit 15 Jahren für Schulung und Training für Vertrieb, Support, Service und Back-Office verantwortlich. Unterstützt wird Kijek von Albert Elberfeld (59), der seit 1991 als Schulungsleiter Seminare und Programme gestaltet.

www.stiebel-eltron.com



Christian Bolsmann  
Bild: Pluggit

Pluggit Home

Bolsmann übernimmt Geschäftsführung

Christian Bolsmann wird neuer Geschäftsführer von Pluggit Home, München. Martin Krohn, bisheriger Geschäftsführer von Pluggit Home hat zum 1. März eine neue Aufgabe im Unternehmen übernommen: Als Vertriebsleiter Pluggit Ost-Europa wird er zum Ausbau und zur Entwicklung dieser wichtigen

Märkte beitragen. Bolsmann war zuletzt Geschäftsführer bei illbruck Sanitärtechnik.

www.pluggit.com



Christoph Herke  
Bild: BMS

BMS

Herke betreut im Osten Deutschlands

Christoph Herke verstärkt seit 1. Februar das Außendienst-Team von Building Management Systems (BMS), Kempen, im Osten Deutschlands. In Bayern und Baden-Württemberg bleibt Stefan Zeller Ansprechpartner für alle Fragen rund um BMS. Für Kunden im Norden und Westen Deutschlands sind die Vertriebsexperten in der

Firmenzentrale in Kempen zuständig. Um das Key-Account-Management und das internationale Geschäft kümmert sich BMS-Chef Frank Lenders.

www.bms-solutions.de

Jung Pumpen

Neue Führungsstruktur im Vertrieb

Jung Pumpen operiert jetzt in Deutschland im Vertrieb mit spezialisierten Teams. Bei Produkten aus den Bereichen Haustechnik und Grundstücksentwässerung werden Fachhändler und Verarbeiter nun von einer 36-köpfigen Vertriebsmannschaft um die Verkaufsleiter Hans-Peter Werner (56), Detlef Wehrs (49) und Reiner Belscheid (40) betreut. Murat Ceylan (34) leitet zukünftig die 14 Mitarbeiter im Außendienst, die sich der kommunalen Abwassertechnik widmen. Sie beraten Ingenieurbüros für Abwassertechnik, Abwasserzweckverbände, Betreibergesellschaften, Anlagen- und Tiefbauer sowie Kommunen bei der Entwicklung kommunaler und industrieller Abwasserkonzepte. Mit der Einsetzung der neuen Führungs-Crew wurde von Jung Pumpen nach einer systematischen Entwicklung des Außendienstes der letzte Schritt hin zu einer durchgängigen Spezialisierung der Kundenbetreuung vollzogen.

www.jung-pumpen.de



Die Führungs-Crew im Deutschland-Vertrieb von Jung Pumpen (v.l.): Hans-Peter Werner (Nord), Reiner Belscheid (Region Köln und Großkunden), Detlef Wehrs (Süd) und Murat Ceylan (kommunale Abwassertechnik).

Qundis

Offizieller Start

Vor etwa einem Jahr hatten sich die Qvedis GmbH aus Mühlhausen und die Kundo SystemTechnik GmbH aus St. Georgen entschieden, in Zukunft am Markt gemeinsam aufzutreten. Seit Anfang 2009 ist es nun auch offiziell so weit. Unter dem Namen Qundis ging das neue Unternehmen von zwei Standorten aus an den Start. Während der Vorbereitungen der Fusion wurden bereits wichtige Weichen gestellt, sodass schon zu Beginn alle Zuständigkeiten geklärt, technische Rahmenbedingungen definiert und neue kommunikative Wege eingeschlagen sind. Somit ist die neue Qundis nach eigenen Angaben ab dem ersten Tag der bekannt kompetente und verlässliche Partner.

www.qundis.com

Hidria GIF sieht in der Zusammenarbeit mit dem slowenischen Hidria-Konzern gute Perspektiven bei der Ausstattung von großen Gewerbetüchen mit modernen Lüftungssystemen.



## Siemens Building Technologies

### Für Energiesparprojekt ausgezeichnet

Zum dritten Mal in Folge ist Siemens Building Technologies von der Europäischen Union im Rahmen der Energy Service Initiative ausgezeichnet worden. Das Unternehmen erhielt am 11. Februar in Brüssel durch Fiona Hall, Mitglied des Europäischen Parlaments, die Auszeichnung „Best European Energy Service Project in the Commercial Sector“ für garantierte Einsparungen von rund 460 000 Euro/a für Elektrizität und Heizenergie sowie die Reduzierung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes um rund 2800 t/a. Erreicht wurde das Ergebnis bei der Modernisierung der Energieinfrastruktur am 90 000 m<sup>2</sup> großen Sitz der Bankengruppe UniCredit Group in Mailand. Insbesondere

überzeugte die Jury die kurze Amortisationszeit von sechs Jahren für die in neue Energieanlagen investierten 2,2 Mio. Euro. UniCredit erhielt dank dieses Projekts bereits 2006 den Status „GreenBuilding Partner der Europäischen Kommission“. Die bei dem Projekt realisierten Verbesserungsmaßnahmen konzentrierten sich auf die Sanierung der Klima- und Lüftungsanlagen und die zentrale Kälteanlage – hier vor allem auf ihre mechanischen und elektrischen Komponenten. Ein wesentlicher Eingriff bestand im Austausch von vier Kälteeinheiten.

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

## Hidria GIF

### Aus GIF mbH wird

### Hidria GIF GmbH

Die Zusammenarbeit der Freiburger GIF mbH (Gesellschaft für Ingenieurprojekte Freiburg) mit dem slowenischen Hidria Konzern wird nun auch für die Kunden sichtbar. Das bereits seit dem Jahr 2006 zu Hidria gehörende Unternehmen hat mit Gesellschafterbeschluss vom 27. Februar in Hidria GIF GmbH umfirmiert. Der weltweit führende Hersteller von flächenaktiven Ent- und Belüftungsdecken hat sich auf die Entwicklung, Planung und Herstellung von Küchenlüftungssystemen in großen Gewerbeküchen von Hotels, Restaurants, Krankenhäusern, Universitäten und ähnlichen Einrichtungen spezialisiert. GIF hat dazu ein patentrechtlich geschütztes Kassettensystem entwickelt. Das Unternehmen beschäftigt 35 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 5,5 Mio. Euro. Nach der Umfirmierung ändert sich an der Geschäftstätigkeit von GIF nichts. Hidria GIF ist weiterhin mit ihrer gesamten Produktpalette am Stammsitz in Freiburg ansässig. Ein Schwerpunkt bleibt die Forschung und Entwicklung. In Deutschland ist Hidria GIF unverändert über die beiden deutschen GIF-Niederlassungen „Mitte“ im Raum Frankfurt und „Nord“ im Raum Dortmund sowie über ihr Handelsvertreternetz flächendeckend präsent. Der Hidria-Konzern zählt zu den vier größten europäischen Herstellern von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage in großen Gebäuden.

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

Seminare

**Junkers**

Junkers bietet 2009 ein umfangreiches Trainings- und Schulungsprogramm an. Die erfolgreiche Reihe „Aktuelle Energiesparsysteme“ wurde ausgebaut. Sämtliche Thermotechnik-Systeme – von Gas-Brennwertgeräten und Kompaktheizzentralen, über Solarthermie-Anlagen bis hin zur kontrollierten Wohnungslüftung – werden hier hinsichtlich Energiesparen und der Kombinationsmöglichkeiten zu hocheffizienten Systemlösungen betrachtet. Das Trainings- und Informationsprogramm richtet sich an Installateure, Heizungsbauer, Kundendiensttechniker und Meister.

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



**Uponor**

Kompetenz und Wissen vermittelt die Uponor Academy für Partner in Handel, Fachhandwerk, Fachplanung und Architektur in Deutschland an vier eigenen Academy Standorten. Mit dem neuen Seminarprogramm 2009 bietet sie zu den bewährten Seminaren spezialisierte Angebote zur Praxis und Theorie sowie darüber hinaus weitere Seminarreihen mit individuell ausgerichteter Thematik. Neu ist beispielsweise für TGA-Planer ein Spezialseminar über Entwurf, Planung und Bemessung von Sonderanwendungen im Bereich Flächenheizung und -kühlung für Nichtwohngebäude. Das gesamte Seminarangebot steht auf:

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



**Kolektor Missel Schwab**

Die Seminarreihe „Haustechnik und Bauphysik“ von Kolektor Missel Schwab, Fellbach, informiert insbesondere über brandschutztechnisch richtige Installationen im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften. Gleichzeitig wird gezeigt, wie der Brandschutz mit den Anforderungen von Schall- und Wärmeschutz verknüpft wird. Termine: 13. Mai in Frankfurt, 16. Juni in Düsseldorf, 9. September in Berlin; 23. September in Leipzig; 13. Oktober in Nürnberg und 24. November in Stuttgart.

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



**Honeywell**

Die Vermittlung von praxisnahem Wissen ist die Basis der bundesweiten Honeywell-Fachseminare für Bildungseinrichtungen, Planer, Behörden, Energieberater, Installateure und die Immobilienwirtschaft rund um die Themenfelder Trinkwasser-Sicherheit und Energiesparen. Bis November 2009 machen erfahrene Honeywell-Schulungsleiter und externe Experten mit insgesamt 24 unterschiedlichen Fachseminaren rund um Wasser. Wärme.Wohlfühlen. deutschlandweit fit für die Anforderungen des Marktes. Beispiele: „Heizungsscheck und energetische Optimierung von Bestandsanlagen“, „Interaktive Energieberatung und Einzelraumregelung“ und „Betrieb, Wartung und Service von Trinkwasseranlagen“ und „Hydraulischer Abgleich in HLK Anlagen“. Eine Seminarbroschüre und alle Detailinformationen sowie ein Online-Anmeldeformular stehen auf:

[www.honeywell-fachseminare.de](http://www.honeywell-fachseminare.de)

**Hansgrohe**

Hansgrohe unterstützt Handwerk, Handel, Architekten, Planer, Investoren, Fach- und Meisterschulen mit dem breit gefächerten Seminarangebot der Hansgrohe Aquademe am Sitz des Armaturen- und Brausenspezialisten in Schiltach. Dabei orientieren sich die Themen an aktuellen Fragestellungen, wie etwa der nachhaltigen Nutzung der Ressource Wasser. Neu im Programm ist ein Seminar zu den Einsatzmöglichkeiten von Dusch- und Badewasserrecycling mit Pontos AquaCycle.

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



**Sonnenkraft**

**Spatenstich für das Haus der Zukunft**

Ein außergewöhnliches Projekt hatte jetzt seinen Spatenstich in Regensburg: Das „Haus der Zukunft“. Es ist ein Gemeinschaftsprojekt von Sonnenkraft, Fabi Architekten, des Fraunhofer Instituts für solare Energiesysteme und der Hochschule Regensburg, FB Architektur, und soll demonstrieren, dass ein erschwingliches Haus mit wenig Energieverbrauch, einem solaren Heizsystem und attraktiver Architektur mit derzeit verfügbaren Produkten zu realisieren ist. Das Konzept wird in mehreren europäischen Ländern, unabhängig voneinander, umgesetzt. Die Ergebnisse stehen im direkten Vergleich. Bei dem Konzept handelt sich um ein Einfamilienhaus mit einer Wohnfläche von 150 bis 180 m<sup>2</sup>. Darin wird der erwartete Baustandard für das Jahr 2020 erfüllt. Der Energieverbrauch liegt im Bereich eines Plusenergiehauses. Zum Einsatz kommen derzeit am Markt verfügbare Produkte. Das Haus wird nach Fertigstellung vermietet und die Nutzung und deren Ergebnisse zwei Jahre lang dokumentiert.

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



Beim Sonnenkraft-Projekt „Haus der Zukunft“ soll der

**Paradigma**

**Umsatz stieg 2008 um über 90 %**

Die Paradigma Deutschland GmbH, Karlsbad, blickt auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2008: Gegenüber dem Vorjahr konnte das Unternehmen seinen Jahresumsatz in Deutschland um über 90 % auf mehr als 80 Mio. Euro steigern. Die größten Zuwächse gab es bei Solarthermieanlagen für den privaten Wohnungsbau und bei solaren Großanlagen sowie bei Holzpellet-Heizkesseln. Bei Solaranlagen verzeichnet der deutsche Marktführer im Bereich Vakuumröhren-Kollektoren für 2008 ein Umsatzwachstum von über 70 %. Bei Pellet-Heizkesseln konnte Paradigma sogar eine Steigerung von über 250 % erzielen. Auch für 2009 sind die Umsatzerwartungen laut Paradigma Marketingleiter Jürgen Hoffmann positiv. In den ersten Wochen wurde bereits eine Steigerung des Gesamtumsatzes von über 15 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum erzielt.

## Menschen



Carsten Pies  
Bild: Menerga

## Menerga

## Pies ist neuer Produktionsleiter

Carsten Pies (36) ist neuer Produktionsleiter bei Menerga, Mülheim an der Ruhr. Seine Hauptaufgabe ist nach Angaben des Lüftungs- und Klimatechnikherstellers die Anpassung der Fertigungsprozesse an die deutlich stärkere Marktposition. Ziel sei die Umstellung auf eine Linienfertigung, im Rahmen derer auch weiterhin jedes Klimagerät individuell für den jeweiligen Anwendungsfall gefertigt werden kann. Pies wechselt aus der Automobilzuliefererbranche zu Menerga.

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



Uwe Ladwig  
Bild: Buderus

## Buderus Deutschland

## Ladwig ist neuer Leiter Vertrieb

Zum 1. März hat bei Bosch Thermo-technik die Zuständigkeit für den Vertrieb Buderus Deutschland von Dr. Werner Benade zu Uwe Ladwig gewechselt. Benade verantwortet nunmehr den markenübergreifenden Vertrieb der Bosch Thermo-technik in den Ländern Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg und Slowenien. Ladwig (48) ist seit 1986 bei Bosch und seit 2004 im Geschäftsbereich Bosch Thermo-technik, wo er zuletzt für den Bereich vertriebsunterstützende Prozesse Buderus Deutschland verantwortlich war.

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

## SenerTec

## Dachs feiert Produktionsjubiläum

Dezentrale Strom- und Wärmeerzeugung am Verbrauchsort – dieses Erfolgskonzept verkaufte sich in Form des Mini-Blockheizkraftwerks Dachs bereits 20 000-mal in Deutschland. Aus diesem Anlass hat SenerTec, Schweinfurt, seinen Jubiläums-Dachs dem Auto & Technik Museum Sinsheim gestiftet, um das Mini-Blockheizkraftwerk einem breiten, technikaffinen Publikum vorzustellen. Seit seiner Markteinführung im Jahr 1997 ist der Dachs eine Alternative zur herkömmlichen Energieversorgung. Auch der 10 000ste Dachs hat bereits einen würdigen Platz gefunden: SenerTec stiftete ihn 2005 als Schnittmodell dem Deutschen Museum in München.

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



SenerTec produziert seit 1996 Qualität in Serie.

Jetzt konnte das 20 000ste Mini-Blockheizkraftwerk ausgeliefert werden.

## Stiebel Eltron

## Plagiarius für imitierten Händetrockner

Ein deutscher Importeur hat jetzt den ersten Platz bei der Negativ-Preisverleihung des Vereins Plagiarius für den Vertrieb von Plagiaten des Stiebel-Eltron-Händetrockners HTE erhalten. „Je erfolgreicher ein Produkt, umso größer ist die Gefahr, dass der Hersteller Opfer von Betrügern wird, die mit dem Plagiat das schnelle

Geld verdienen wollen“, so Stiebel-Eltron-Geschäftsführer Karlheinz Reitze, „genau dies ist uns hier mit unserem Händetrockner passiert.“ Michael Gamm, Leiter des Stiebel-Eltron-Vertriebszentrums Frankfurt, nahm vom Verein Plagiarius eine Kopie der Urkunde entgegen. „Wir begrüßen und unterstützen die Aktion ‚Plagiarius‘ von Prof. Rido Busse und wünschen, dass er weiterhin nicht nur die Hersteller, also die geistigen Diebe, sondern eben auch die Importeure an den Pranger stellt – wie es in diesem Fall geschehen ist“, so Gamm. „Alle Spitzenmarken dieser Welt werden geklont – so auch Stiebel Eltron. Das ist wahrscheinlich auch eine Form von Wertschätzung. Angesichts des Imageschadens, der dem Unternehmen durch die meist mangelhaften Plagiate entsteht, können wir auf diese zweifelhafte Ehre allerdings gut verzichten.“

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



Links der Original-Händetrockner HTE von Stiebel Eltron, rechts das dreiste Plagiat.

## Seminare

## Daikin

Die Planung haustechnischer Anlagen ist in Zukunft eine große Herausforderung. Frisches Denken und neue planerische Dimensionen sind gefordert, wenn Primär-energie eingespart sowie CO<sub>2</sub>-Emissionen und Betriebskosten reduziert werden sollen – bei gleichzeitig verbessertem Bedienkomfort. Es sind Systeme gefragt, die überschaubar bleiben und Betriebssicherheit während der gesamten Nutzungsphase garantieren. Auf dem 5. Deutschen Daikin Planertag in Leipzig können sich Fachleute am 23. und 24. April rund um das Klimatisieren mit Wärmepumpen informieren.

In Fachvorträgen und Planungshilfen zum Thema „Mit Wärmepumpen klimatisieren“ bietet Daikin Know-how aus Theorie und Praxis. Auch werden Projektstudien zum Beispiel über Kälte- und Klimatechnik im Discounter oder über den mit VRV<sup>3</sup> Energy Rec ausgestatteten Handelshof Leipzig vorgestellt. Prof. Dr. Berthold Stanzel, FH Erfurt, erörtert Energiekosten und Chancen der CO<sub>2</sub>-Emissionsreduktion.

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

## Armacell

## Neuer Standort in Saudi-Arabien

Gemeinsam mit dem saudi-arabischen Baustoffhersteller Zamil Industrial eröffnete Armacell im Dezember 2008 seinen neuen Standort in der Golfregion. Im Mai 2008 hatten Armacell und Zamil Industrial ein Joint Venture zur gemeinsamen Produktion von flexiblen technischen Dämmstoffen in Saudi-Arabien geschlossen. Die Armacell Zamil Middle East Company liegt in Dammam, einer Hafenstadt an der Ostküste

## NürnbergMesse / Chillventa

## Nürnberg wird europäische Heat Pump City

Vom 9. bis 10. September 2009 will die NürnbergMesse die Erfolgsgeschichte der Wärmepumpe im Messezentrum Nürnberg mit dem European Heat Pump Summit – Powered by Chillventa – fortschreiben. „Mit dem European Heat Pump Summit werden wir der Wärmepumpen-Fachwelt ab 2009 in den Jahren zwischen der Chillventa ein hochkarätiges B-to-B-Forum bieten“, erläutert Walter Hufnagel, Mitglied der Geschäftsleitung der NürnbergMesse. „In enger Zusammenarbeit mit den ideellen Trägern IEA-HPP, EHPA, bwp, DKV und IZW sowie weiteren nationalen und inter-



Symposium + Expo

Industrial • Commercial • Residential • Heating & Cooling • Components & Equipment

im Mittelpunkt, daneben werden der

Förderung der Wärmepumpe sowie Ausbildung und Schulung besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Der European Heat Pump Summit beinhaltet Vorträge, Workshops, Seminare und eine Foyerausstellung.

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

## Wolf

## Erfolgreichstes Jahr der Firmengeschichte

Wolf, Mainburg, blickt auf das erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte. 2008 erwirtschaftete das Unternehmen einen Gesamtumsatz von 273 (2007: 228) Mio. Euro, was einem Wachstum gegenüber dem Vorjahr von rund 20 % entspricht. Überdurchschnittlich gewachsen ist nach Unternehmensangaben der Geschäftsbereich Heiztechnik inklusive neuer Energien. Auch die Klimatechnik inklusive Lüftungstechnik legte deutlich zu. Das Geschäft auf den internationalen Absatzmärkten trug ebenfalls zur positiven Entwicklung bei, obwohl hier im vierten Quartal 2008 die weltweite Finanzkrise spürbar wurde. Alfred Gaffal, Vorsitzender der Wolf-Geschäftsleitung, sieht die strategische Neuausrichtung des Unternehmens eindrucksvoll bestätigt: „Das erfolgreichste Jahr der Wolf-Geschichte liegt hinter uns – darüber freuen wir uns sehr. Wolf ist ein durch und durch gesundes und schlankes Unternehmen mit leidenschaftlichen Arbeitnehmern, kosten- und nutzenopti-

Alfred Gaffal, Vorsitzender der Wolf-Geschäftsleitung, sieht nach einem wachstumsstarken Jahr 2008 die strategische Neuausrichtung des Unternehmens eindrucksvoll bestätigt.



mierter Firmenpolitik und einer Produkt- und Qualitätsstrategie, die uns in der Branche unter die Besten gebracht hat. Für Absatzzuwächse sorgten innerhalb des Wolf-Sortimentes vor allem energieeffiziente Öl- und Gasbrennwertheizgeräte, allen voran die Testsieger bei der Stiftung Warentest: der Ölbrennwertkessel COB und die Gasbrennwertzentrale CGS. Aber auch die Wolf-Sonnenheizung, Biomasseheizungen, eine neue moderne Regelungstechnik und die Klimageräte-Baureihe KG-Top trugen zum Erfolg bei.“

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

Dämmstoffe von Armacell sind bereits in einer Vielzahl von Bauprojekten in der Golfregion eingesetzt worden, so auch im Burj al Arab, dem Wahrzeichen von Dubai.



Bild: Armacell

Saudi-Arabiens. Von hier soll mittelfristig die gesamte Nahost-Region mit Armaflex und anderen technischen Dämmstoffen beliefert werden.

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

## Menschen



**Sebastian Rösch**  
Bild: BIS Walraven

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

**BIS Walraven****Rösch leitet Marketing und Kommunikation**

Sebastian Rösch (31) ist neuer Leiter für Marketing und Kommunikation bei BIS Walraven, Bayreuth. Rösch war zuvor drei Jahre Projektmanager bei einem Unternehmen für Kommunikationsberatung.



**Roger Mettler**  
Bild: Windhager

Mettler bringt langjährige Erfahrung aus seiner Tätigkeit als Geschäftsführer der Windhager Zentralheizung Schweiz AG mit.

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

**Windhager (Deutschland)****Mettler ist neuer Geschäftsführer**

Mit Wirkung zum 1. Januar 2009 ist Roger Mettler (40) zum neuen Geschäftsführer der Windhager Zentralheizung GmbH, Meitingen, in Deutschland bestellt worden. Er tritt die Nachfolge von Ludwig Friedl an, der das Unternehmen im letzten Jahr verlassen hat. Roger



**Christian Rainczuk**  
Bild: Mitsubishi Electric

bei LG Electronics Klimatechnik für das Gebiet Bayern zuständig und wird die technische und kaufmännische Betreuung der süddeutschen Kunden sicherstellen.

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

**Mitsubishi Electric****Rainczuk ist neuer Regionalleiter München**

Christian Rainczuk (38) unterstützt seit Januar als Regionalleiter München den Vertrieb von Mitsubishi Electric, Ratingen. Rainczuk war bereits in seiner vorangegangenen Tätigkeit

**Kaldewei****Gemäß IBU zertifiziert**

Kaldewei, Ahlen, hat als erstes deutsches und europäisches Unternehmen der Sanitär-Branche eine IBU (Institut Bauen und Umwelt) Umweltdeklaration für seine Produkte gemäß ISO 14025 erhalten. Diese ist erforderlich, um eine Beurteilung der Nachhaltigkeit von Bauprojekten nach dem DGNB-Zertifikat der Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen vornehmen zu können. Dabei wird neben dem Energiebedarf, der durch die Gebäudenutzung entsteht, auch der Ressourcen- und Energieverbrauch bei der Herstellung der Baumaterialien sowie deren Lebensdauer, Umwelt- und Belastungseinflüsse, Erhaltungsaufwendungen, Rückbaufähigkeit und Recyclingprozesse ganzheitlich und über den gesamten Lebenszyklus des Bauobjekts betrachtet. Dabei ist die erfolgreiche Zertifizierung des europäischen Marktführers für Badewannen bereits in der konsequenten Umsetzung der Marken- und Materialphilosophie des Unternehmens angelegt: Alle Bade- und Duschwannen aus 3,5 mm Kaldewei Stahl-Email sind zu 100 % aus natürlichen Rohstoffen hergestellt. Am Ende ihres Lebenszyklus lassen sich Kaldewei-Produkte zu 100 % ohne die Auftrennung von Stahl und Email recyceln.

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



Bild: Kaldewei

*Kaldewei wurde jetzt als erstes deutsches und europäisches Unternehmen der Sanitär-Branche gemäß IBU Umweltdeklaration zertifiziert.*

**Grundfos****Einer der besten Arbeitgeber Deutschlands**

Die deutsche Vertriebsgesellschaft des Pumpenherstellers Grundfos hat beim bundesweiten Wettbewerb „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2009“ den zehnten Platz in der Kategorie „Unternehmen mit 50 bis 500 Mitarbeitern“ erreicht. Damit konnte sich das Unternehmen im Vergleich zum Vorjahr um drei Plätze verbessern. Ein weiterer Erfolg: Innerhalb der Branche Maschinenbau ist Grundfos klar die Nr. 1. Die Auszeichnung steht für eine besondere Qualität und Attraktivität als Arbeitgeber. Basis der Erhebung ist eine umfang-

reiche Mitarbeiterbefragung, bei der unter anderem die Zusammenarbeit des Managements mit den Beschäftigten, berufliche Entwicklungsmöglichkeiten sowie Arbeitszufriedenheit und Teamgeist im Unternehmen bewertet werden. Besonders positiv beurteilten die Mitarbeiter das Angebot an gesundheitsfördernden Maßnahmen sowie die überdurchschnittlichen Sozialleistungen.



Handelsblatt

Infomaterialien

**Kessel**

Kessel hat seinen Ratgeber „Schutz vor Rückstau“ für Handwerker und Planer überarbeitet. In der 28-seitigen Broschüre erfahren Profis alles Wissenswerte zum Thema und zur aktuellen Rechtslage, erhalten aber auch spezielle Hilfestellungen für die tägliche Arbeit: Unter anderem sind eine Produktauswahl-Checkliste und ein „Keller-Check“ integriert. Mit ihm kann nach nur drei Fragen eine Rückstau-Lösung empfohlen werden. Die Broschüre kann kostenfrei angefordert werden bei: Kessel, Bahnhofstraße 31, 85101 Lenting, Telefon (0 84 56) 2 71 75, Telefax (0 84 56) 2 73 17.

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



**Mepa**

160 Seiten umfasst das neue Handbuch „Technik + Preise 2009“ von Mepa, Rheinbreitbach. Fachpartner finden in dem aktualisierten Handbuch ausführliche technische Informationen und Preisangaben der Mepa-Produkte aus den Produktgruppen Wanneneinbautechnik, bodengleiches Duschen, Vorwand-Systeme, elektronische Spülsysteme und Spülkästen. Durch einen Webcode hat der Hersteller die Artikel mit seiner Internetseite verbunden. Dort finden sich zum entsprechenden Thema ergänzende Informationen wie Prospektdownloads, Fotos, Zeichnungen, und Montageanleitungen.

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



**Saniku**

Zahlreiche Beispiele aus der barrierefreien Badewelt präsentiert eine Broschüre von Saniku. Bei dem Programm SanikuVital stehen Lösungen für zeitgemäße Bäder im Mittelpunkt. Kennzeichnend für die Produkte ist das Zusammenspiel von Funktion und Design, ausschließlich zum Vorteil des Nutzers. Von den Wannen mit Seiteneinstieg über bodengleiche Duschen bis hin zu sinnvollen Hilfsmitteln vermittelt die Broschüre einen Einblick in eine schöne, neue Badewelt. Die Broschüre „Barrierefrei“ kann kostenlos unter „Kontakt“ angefordert werden auf:

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



**Ziehl-Abegg**

In der Neuauflage des Regeltechnik-Katalogs von Ziehl-Abegg, Künzelsau, sind wieder innovative Produkte hinzugekommen. Beispielsweise die Spannungsregelgeräte Acontrol für spannungsregelbare Motoren und Ventilatoren und die Sortimentserweiterungen der Frequenzumrichter Fcontrol für Verdichter. Eine Weltneuheit sind die Sensor-Regelmodule, bei denen Sensor und das Regelmodul zu einem Gerät verschmelzen. Für die Kältetechnik gibt es den neuartigen Drucksensor in Manometerbauart. Dieser erlaubt die Regelung des Kältemitteldruckes, beispielsweise in Verbindung mit EC-Ventilatoren. Das neuartige Sensor-Regelmodul für die Klimatechnik zeigt wahlweise den Differenzdruck oder den Luft-Volumenstrom und kann die gewünschte Luftmenge regeln.

[www.ziehl-abegg.de](http://www.ziehl-abegg.de)



**Rosenberg**

Die Ventilator-Gesamtkatalog „Ventilatorenwelt“ der Rosenberg-Gruppe präsentiert auf knapp 450 Seiten technisch detailliert das gesamte Spektrum an Standardventilatoren. Vor allem der energiesparenden EC-Technik, welche bis dato bei Rosenberg in Radialventilatoren, Kanalventilatoren, Dachventilatoren und der Unobox-Abluftbox eingesetzt wird, wurde besonderes Augenmerk verliehen. Auch der Bereich explosionsgeschützte Ventilatoren nach ATEX-Richtlinie wurde erweitert. In Verbindung mit Ex-geschützten Kastenklimategeräten

**ÖkoFEN**

**2008 war erfolgreichstes Jahr**

ÖkoFEN, Niederkappel, Oberösterreich, ist 2008 stark gewachsen. „Mit über 7000 verkauften Pelletsheizungen und einem Jahresumsatz von 39 Mio. Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir das erfolgreichste Jahr in der Firmengeschichte verzeichnen“, so ÖkoFEN-Geschäftsführer Herbert Ortner.“ Mit Dänemark und Tschechien wurden zwei neue Absatzmärkte erschlossen. Der Exportanteil von ÖkoFEN liegt aktuell bei 80 %, besonders starke Abnehmerländer sind Frankreich und Deutschland. Insgesamt ist das Unternehmen in 13 Staaten vertreten, 2009 sind in zwei weiteren europäischen Ländern Niederlassungen geplant. Europaweit sind über 27 000 Pellet-Heizkessel von ÖkoFEN im Einsatz.

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



ÖkoFEN-Geschäftsführer Herbert und Elfriede Ortner vor der Firmenzentrale in Niederkappel.

**GEA Group**

**Förderung von Ingenieurnachwuchs**

Die GEA Group Aktiengesellschaft, Bochum, beteiligt sich an der Initiative „Technik ist Zukunft“ und fördert damit die Begeisterung für technische Berufssparten direkt und frühzeitig bei Schülerinnen und Schülern der 9. und 10. Gymnasialklassen sowie in deren Umfeld. Die Initiative ist ein Zusammenschluss der Unternehmen Bilfinger Berger, Deutsche Bahn, Voith, Herrenknecht, Alfred Kärcher und der GEA Group. Sie soll jungen Menschen, die noch vor der Wahl ihrer Abiturfächer stehen, den Ingenieurberuf als faszinierende Tätigkeit näher bringen, die Spaß macht, vielseitig ist, Kreativität und Teamgeist voraussetzt sowie sehr gute Zukunftschancen bietet. Dazu wird es zu Beginn Anzeigenkampagnen in Schülerzeitungen sowie die zentrale Internet-Plattform [www.ingenieure-koennen-das.de](http://www.ingenieure-koennen-das.de) geben. Im weiteren Verlauf sind verschiedenste Marketing und PR-Aktivitäten geplant, mit denen kontinuierlich und nachhaltig agiert werden soll.

[www.geagroup.com](http://www.geagroup.com) [www.ingenieure-koennen-das.de](http://www.ingenieure-koennen-das.de)

## TGA-Institut der FH Köln

### Neujahrsempfang

Am 22. Januar fand im Institut für Technische Gebäudeausrüstung (TGA) an der Fachhochschule Köln in Zusammenarbeit mit dem VDI Fachbereich Technische Gebäudeausrüstung im BV Köln ein Neujahrsempfang statt. Der Institutsdirektor Prof. Dr. Detlef Orth konnte rund 60 Gäste aus Wirtschaft, Industrie und Verwaltung begrüßen. Er stellte dabei die Änderungen im Studium der Technischen Gebäudeausrüstung vor, insbesondere die neue Struktur von Bachelor- und Masterstudiengang. Besonders hervorgehoben wurde dabei der neue Masterstudiengang Smart Building. Prof. Dr. Andreas Henne stellte danach die neue Forschungsklimaanlage des TGA-Instituts vor.

[www.f09.fh-koeln.de/institute/tga](http://www.f09.fh-koeln.de/institute/tga)



*Im TGA-Institut an der FH Köln: Prof. Dr. Detlef Orth begrüßt die Gäste des Neujahrsempfangs, die anschließend die neue Forschungsklimaanlage inspizieren konnten.*



## Teramex

### 92 Erdsonden für LVM Münster

Eines der größten Erdsondenfelder in Deutschland beheizt den Neubau des Landwirtschaftlichen Versicherungsvereins Münster LVM. 92 bis 100 m tief gehende Sonden temperieren den Betonkern. Architektur und Energiekonzept sind so harmonisch aufeinander abgestimmt, dass das Objekt im Februar den Landespreis „Energieeffizientes Bauen für die Zukunft“ der beiden nordrhein-westfälischen Ministerien für Bauen und Verkehr sowie für Wirtschaft und Energie erhielt. Der Komplex begnügt sich mit einem Primärenergiebedarf von 44 kWh/(m<sup>2</sup> a). Die gesamte Bürofläche beträgt 8800 m<sup>2</sup>, die Temperierfläche (Heizen und Kühlen) 6025 m<sup>2</sup>. Der Lieferant der Sondenanlage Teramex, Herne, ist mit dem Neubau in das Forschungsprojekt IEA Annex 48 der Internationalen Energieagentur eingebunden. Annex 48 analysiert und dokumentiert über mehrere Jahre Verbrauchsdaten und Temperaturen in den Gebäuden der Assekuranz. Ziel ist, die Bewährung von Energiekonzepten dieser Art in der Praxis zu überprüfen und eventuell weitere Optimierungspotenziale zu entdecken.

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



*Neu-  
bau*