

→ Junkers

Traut ist neuer Marketingleiter

Friedhelm Traut ist neuer Marketingleiter Junkers Deutschland. Der 47-Jährige trat am 1. Juni die Nachfolge von Volker Höschele an, der innerhalb der BBT Thermotechnik die Leitung des weltweiten Verkaufs Regenerative Energiesysteme übernommen hat. Zu Trauts Verantwortungsbereich gehören Verkaufsförderung, Werbung und das Produktmanagement für Heizgeräte sowie Regelungen. www.junkers.com ←



Foto: Junkers

→ Hansgrohe

100 Jahre im Handelsregister eingetragen

Am 14. Juni hat sich die Eintragung der Hansgrohe AG, Schiltach, zum 100. Mal gejhrt. Mit dem Eintrag – 1905 noch unter der Bezeichnung „Hans Grohe, Metalldruckwaren“ – vollzog Firmenchef und Namensgeber Hans Grohe vier Jahre nach Betriebsgründung den Schritt vom Handwerks- zum Handelsunternehmen. Eine Entscheidung, die bis heute Bestand hat: Mit seinen mittlerweile 24 Vertriebsgesellschaften zwischen Atlanta und Tokio vertreibt der Schwarzwälder Sanitärspezialist 2005 seine Produkte und Badlösungen rund um den Globus. 1905 gehörten zur Produktpalette Ofenrohr- und Hahnenrosetten, Wassersteinseier, Baldachinschalen für Hängelampen und Schwimmerkugeln. Aber auch erste Blechbrausen, wie im Handelsregister zu lesen ist, wurden bereits damals von Hans Grohe und seinen Mitarbeitern gefertigt und vertrieben. Damit war Anfang des 20. Jahrhunderts der Grundstein für den späteren weltweiten Siegeszug der Hansgrohe-Brausen gelegt. www.hansgrohe.com ←



Als Hansgrohe noch kein Global Player war: Firmenschild aus den ersten Jahren der 1901 von Hans Grohe gegründeten Metalldruckerei

→ Meltem

Dezentrale Lüftung für Säuglingsstation



Meltem: Dezentrales Lüftungsgerät im Klinikum Weiden

Das Klinikum Weiden i. d. Opf. hat seine 30-Betten-Säuglings- und Kleinkinderstation mit dezentralen Lüftungsgeräten ausgestattet. Für jeden der jungen Patienten ist auf der Station ein 25 m² großer Raum vorhanden, so dass auch eine Begleitperson untergebracht werden kann. Außerdem gehört zu jedem Zimmer eine Nasszelle. Bedingt durch nicht ausreichende Lüftungseinrichtungen (es gab nur eine mechanische WC-Entlüftung) und dichte Fenster kam es in den Heizperioden regelmäßig zu Problemen mit der Luftqualität und Schwitzwasserbildung an den Fenstern. Aufgrund der positiven Erfahrungen mit einer Musterinstallation über eine gesamte Heizperiode erfolgte dann die Komplettausrüstung. Die dezentralen WRG-Geräte mit einem Wärmebereitstellungsgrad von 76% und einer elektrischen Leistungsaufnahme von nur 3,6W wurden in der Fassade eingebaut, so dass keine Rohrsysteme nachzurüsten waren. www.dezentral.info ←

→ Deltamess

Neues Betriebsgebäude eingeweiht

Im Juni haben die Prokuristen Arne Berthel, Konstruktionsleiter, und Reiner Tresp, Vertriebsleiter, das neue Deltamess-Betriebsgebäude in Oldenburg / Holstein vor rund 220 Gästen von Kunden- und Lieferantenseite an die Belegschaft übergeben. Tresp: „Nach einem starken Wachstum in den letzten Jahren war die Erweiterung und die Umstellung des Produktionsflusses dringend erforderlich, um auch bei Großaufträgen eine 24-stündige Lieferzeit einhalten zu können.“ Deltamess verbuchte in den letzten beiden Jahren jeweils ein Umsatzwachstum von über 70%. Nach Unternehmensangaben zeigt dieser Trend auf Basis der ersten fünf Geschäftsmonate sogar noch stabil nach oben. Tresp begründet dies u.a. mit der Unterzeichnung einer Haftungsübernahme zugunsten des Fachhandwerks mit dem ZVSHK und dem Beitritt zur Handwerkermarkte. www.deltamess.de ←



Foto: Deltamess

Das neue Betriebsgebäude von Deltamess verdoppelt nahezu die Produktions- und Bürokapazität



Foto: Grohe

→ Grohe

Jahns führt Kundendienst

Mit einer neu geschaffenen Position baut Grohe Deutschland seinen Kundendienst aus. Zum 1. Juli hat Frank Jahns (37), der in den vergangenen 3,5 Jahren die Niederlassung „Mitte“ leitete, die zentrale Führung des bundesweiten Kundendienstes übernommen. www.grohe.com ←

Frank Jahns

→ ITandFactory

Henrici und Kremer übernehmen Geschäftsführung



Foto: ITandFactory

Bernd Henrici



Foto: ITandFactory

Georg Kremer

Zum 1. Juli gab es einen Wechsel in der Geschäftsleitung der ITandFactory GmbH, Bad Soden. Nach dem Weggang von Ralf Heimberg teilen sich Bernd Henrici, Geschäftsführer Vertrieb, und Georg Kremer, Geschäftsführer Technik, die Verantwortung für das Unternehmen. Beide sind langjährige Mitarbeiter der Triplan-Unternehmensgruppe und haben innerhalb der ITandFactory die Aufgabenbereiche Vertrieb bzw. Technik schon bislang verantwortlich geführt. www.itandfactory.com ←

→ BBT Thermotechnik

Verantwortung neu geregelt

In der Geschäftsführung der BBT Thermotechnik GmbH sind die Zuständigkeiten für die Fertigung, den Vertrieb und die Entwicklung neu geregelt worden. Holger Jacoby ist ab 1. August für die Fertigung verantwortlich. Er war bisher im Bereichsvorstand des Geschäftsbereichs Elektrowerkzeuge der Robert Bosch GmbH für die Fertigung zuständig. Ulrich Staudinger hat nach zwölf Jahren Zugehörigkeit zur heutigen BBT Thermotechnik und acht Jahren Verantwortung für die Marke Buderus das Unternehmen verlassen (siehe Seite 16). Seine Aufgaben in der Geschäftsführung hat Klaus Huttelmaier übernommen, der nunmehr die Gesamtverantwortung für den weltweiten Vertrieb der BBT Thermotechnik trägt. Neuer Leiter des Vertriebs für die Marke Buderus in Deutschland ist Werner Benade. Heinrich-Hermann Schulte scheidet nach Erreichen der Altersgrenze zum Jahresende 2005 aus der Geschäftsführung aus und wird das Unternehmen verlassen. Schulte ist 1980 zu Buderus gekommen und in der Geschäftsführung der BBT Thermotechnik für die Entwicklung verantwortlich. 2006 wird seine Aufgaben Jürgen Sterlepper übernehmen. www.bbt-thermotechnik.de ←



Klaus Huttelmaier



Heinrich-Hermann Schulte

→ Minimax

Rau ist neuer CFO



Peter Rau

Im Mai hat der Minimax-Aufsichtsrat Peter Rau (45) zum Geschäftsführer bestellt. Der ehemalige Finanzvorstand der IXOS Software AG übernimmt als CFO die Gesamtverantwortung für den Finanzbereich. www.minimax.de ←

→ Erdgas / Erdöl

Importabhängigkeit steigt

Bei insgesamt steigendem Erdgasaufkommen (Importmenge plus im Inland gewonnene Menge) geht die heimische Erzeugung von Erdgas seit Mitte der neunziger Jahre stetig zurück. Nach Zahlen des Statistischen Bundesamts stammten im ersten Quartal 2005 14,6% des Erdgasaufkommens in Deutschland aus inländischer Erzeugung. Im Jahr 2004 betrug das Erdgasaufkommen in Deutschland 1158,2 TWh. Davon stammten rund 16% aus heimischer Erzeugung. 1995 hatte das im Inland gewonnene Erdgas am gesamten Aufkommen noch einen Anteil von fast 20%. Bei Erdöl liegt die Importquote sogar bei rund 97%. Nach vorläufigen Berechnungen des Bundesamts für Ausfuhrkontrolle lag der Grenzübergangspreis für Erdgas im April 2005 bei ca. 1,48 Cent/kWh und ist damit gegenüber dem Vorjahresmonat um 32,5% gestiegen. Laut Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft (BGW) werde sich diese Tendenz auch in den kommenden Monaten fortsetzen, weil die Gaspreise mit zeitlicher Verzögerung dem Ölpreis folgen. www.destatis.de; www.bafa.de; www.bgw.de ←

→ UVS / dena

Solarwärme-Vertriebskompass gestartet

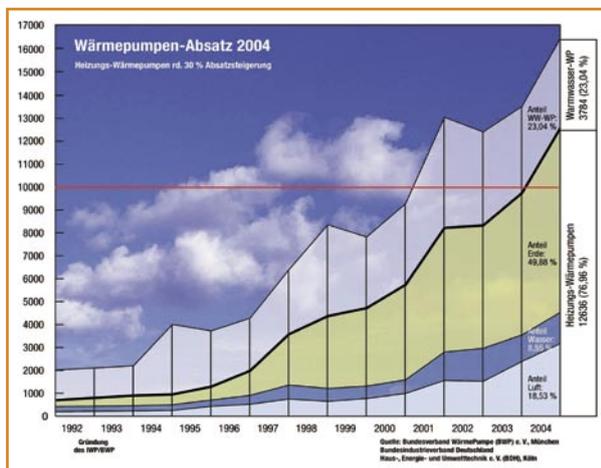
Die Informationsplattform www.solaratlas.de bietet ab sofort Solarunternehmen die Chance, ihre Vertriebs- und Marketingaktivitäten für Solarwärme-Anlagen zu optimieren. Der Dienst ermöglicht es, aus über 350.000 Förderdaten des Marktanreizprogramms Marktinformationen zu beziehen und diese qualitativ und quantitativ zu sichten. Damit erhalten Solarunternehmen die Möglichkeit, zum Beispiel die Marktdurchdringung von Solaranlagen in ausgewählten Regionen Deutschlands zu recherchieren oder Absatzzahlen von Solarthermieanlagen gestaffelt nach Kollektor- und Gebäudetypen abzufragen. Die vom Bundesumweltministerium bereitgestellten Daten werden monatlich aktualisiert. Betreiber des Dienstes ist die Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft e.V. (UVS), Projektträger die Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena). In einer kostenfreien Basic-Version des Online-Ratgebers werden die wichtigsten Marktdaten auf Bundes- und Länderebene kostenfrei bereitgestellt. Ein kostenpflichtiger Expertenzugang ermöglicht Tiefenrecherchen und individuelle Abfragen im umfangreichen anonymisierten Datenbestand. www.solaratlas.de ←



→ BWP / BDH

2004: 30% Zuwachs für Heizungswärmepumpe

Der deutsche Wärmepumpenmarkt hat seit über zehn Jahren durchweg Zuwächse zu verzeichnen. 12.636 Wärmepumpenheizungen wurden 2004 abgesetzt. 65% der Anlagen nutzten das Erdreich, 11% Wasser und 24% Luft als Wärmequelle. Die gemeinsamen Wärmepumpenabsatzstatistik von Bundesverband Wärmepumpe (BWP) e.V. und dem Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik e.V. (BDH) weist zusätzlich 3784 Warmwasser-Wärmepumpen aus, so dass in Deutschland 2004 insgesamt 16.420 Wärmepumpen verkauft wurden. Zurzeit sind in Deutschland über 90.000 Wärmepumpen-Heizungsanlagen installiert. www.waerme-pumpe-bwp.de ←



→ Thermoelektrik Strom aus Wärme

Weltweit gibt es intensive Anstrengungen, Materialien zu entwickeln, die alleine über Temperaturunterschiede Strom erzeugen. Zwar ist die technische Entwicklung noch nicht auf dem Stand der Photovoltaik, dies könnte sich aber in den nächsten fünf Jahren ändern, war die Einschätzung von Experten bei einem Fachgespräch Anfang Juni zu Thermoelektrik/Thermophotovoltaik auf Einladung der Bundestagsfraktion von Bündnis90/Die Grünen. Zudem lassen sich die ersten Märkte erkennen, deren Erschließung eine deutliche Beschleunigung bringen wird. Ab 2010 wird mit einem Markt von 10 Mrd. Euro gerechnet. Dazu gehören dann Stromerzeugung aus Sonnenenergie, Bioenergie, sowie aus Abwärme von Motoren und Computern. In Deutschland und Europa fristet die Thermoelektrik im Gegensatz zu den USA, China und Japan aber noch ein Mauerblümchen-Dasein. Es gibt keinen Universitätslehrstuhl, kein Förderprogramm und keinen Verband, der auf diese spannende Technologie zugeschnitten ist. www.hans-josef-fell.de ←

→ Siemens LED stellt Glühlampe in den Schatten

Osram hat die bisher hellste weiße Leuchtdiode hergestellt. Die Ostar Lighting liefert eine Lichtausbeute von 200 Lumen/W und stellt damit Glühlampen (bis ca. 15 Lumen/W) und Leuchtstoffröhren (bis ca. 95 Lumen/W) buchstäblich in den Schatten. Die bisher stärkste LED von der Siemens-Tochter Osram schaffte 120 Lumen/W. Die durchschnittliche Lebensdauer der Ostar Lighting beträgt 50 000 Stunden. Sie wird derzeit zur Serienreife entwickelt und soll Anfang 2006 wegen der noch hohen Kosten zunächst für Spezialanwendungen der Beleuchtungstechnik, etwa Punkt-Scheinwerfer, Leselampen, Design- oder Sicherheitsleuchten, auf den Markt kommen. www.siemens.de ←

→ Clyvia Technology Heizöl aus Abfallstoffen

Die Clyvia Technology GmbH, Wegberg, hat ein Verfahren entwickelt, das organische Abfallstoffe wie Altöl und Plastik sowie landwirtschaftliche Rückstände in Heizöl oder Diesel umwandeln kann. Da verschiedenste organische Stoffe für die fraktionierte Depolymerisation (Zerlegung langkettiger Kohlenwasserstoffe in kurze Teilstücke) genutzt werden können, bietet sich für die Anlagen ein breiter Markt – von der Kunststoffindustrie über Tankstellen bis hin zu Entsorgungsfirmen. Ziel ist nach Auskunft von Geschäftsführer Dr. Manfred Sappok in dezentralen Anlagen auch aus nachwachsenden Rohstoffen und mineralischen Reststoffen Energie zum Antrieb von Dieselmotoren zu erzeugen. Eine Pilotanlage soll noch bis Ende 2005 in Betrieb gehen. www.clyvia-tec.com ←

Foto: Siemens



Ostar Lighting LED

Herstellerunterlagen

→ Buderus

Die neuen Produktkataloge von Buderus gelten seit dem 1. Juni und stellen zu dem bekannten Programm auch alle auf der ISH vorgestellten Neuheiten dar. Buderus BBT Thermotechnik, Sophienstraße 30-32, 35576 Wetzlar, Telefon (0 64 41) 41 80, Telefax (0 64 41) 4 56 02, www.heiztechnik.buderus.de ←



→ Uponor Ecoflex

Uponor Ecoflex bietet auf einer neuen CD-ROM die aktuellen Ausschreibungstexte sowie eine Preisliste der flexiblen, vorgedämmten Kunststoffrohrlösungen zur Erdverlegung für den Transport von Heiz- und Trinkwasser an. Die Ausschreibungstexte sind zudem mit dem Ecoflex-Handordner erhältlich. Beide können bei Uponor Ecoflex, Prof.-Katerkamp-Straße 5, 48607 Ochtrup, Telefon (0 25 53) 7 25 14, Telefax (0 25 53) 7 25 20, E-Mail: info@ecoflex.com angefordert werden. Die Texte stehen auch als Download auf www.ecoflex.com/de ←



→ Emco

Einen Überblick über das Unternehmen, die Produkte und die Referenzen des Geschäftsbereichs Klima sowie alle notwendigen Berechnungsprogramme hat Emco jetzt auf einer aktualisierten CD zusammengefasst. Emco Bau- und Klimatechnik, Breslauer Straße 34-38, 49803 Lingen (Ems), Telefon (05 91) 9 14 00, Telefax (05 91) 9 14 08 12, www.emco-klima.de ←



→ Raab

Raab hat eine aktualisierte und erweiterte Ausgabe ihrer Technik & Detail Broschüre herausgebracht. Alle wichtigen technischen Angaben und sämtliche für die Planung und Arbeit vor Ort bedeutsamen Details zu den Raab-Abgassystemen sind in der 132 Seiten umfassenden Arbeitsunterlage zusammengefasst. Sie kann angefordert werden unter Telefax (0 26 31) 91 31 50 oder E-Mail: info@raab-gruppe.de, www.raab-gruppe.de ←



→ Missel

Missel hat seinen Dämmpass als Hilfsmittel für Fachplaner und Fachhandwerker neu aufgelegt. Er informiert über Eigenschaften und Handhabung der Missel Systemdämmungen für Wärme- und Kälteschutz, Schall-, Feuchte- und Brandschutz sowie Fußbodenaufbauten und über die Körperschallentkoppelte Sanitärtechnik. Bestellung bei: E. Missel, Postfach 1671, 70706 Fellbach/Stuttgart, Telefon (07 11) 5 30 80, Telefax (07 11) 5 30 81 55, www.missel.de ←



→ Rapido

Elefant als Zugpferd

Im zweimonatigen Rhythmus bietet Rapido seit Mai seinen Kunden eine besondere Verkaufunterstützung. In Kooperation mit ausgesuchten Großhändlern werden jetzt regelmäßig Produkte zu besonderen Konditionen angeboten. Vorgestellt wird das Highlight des Monats im Comic-Stil von einem Elefanten, dem Rapido-Logotier, und seiner attraktiven Assistentin. Verbreitet werden die Angebote sowohl über den Großhandel als auch direkt per Post: Ein Flyer macht auf die zeitlich begrenzten Aktionspakete aufmerksam. www.rapido.de ←

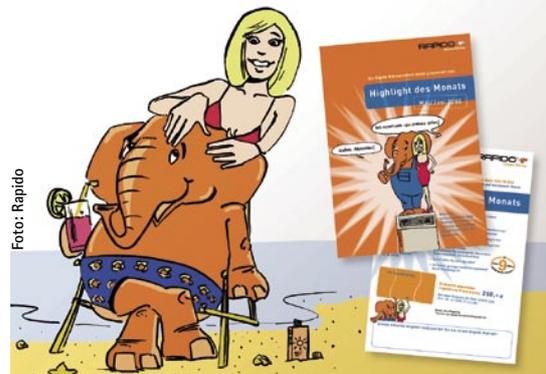


Foto: Rapido
Rapido präsentiert Aktionspakete im Comic-Stil

→ Elco

Förderprogramm für Solartechnik

Unter dem Motto „Jetzt! Elco Solarförderung und Systembonus“ unterstützt das Unternehmen Hauseigentümer, die mit Elco Produkten in die Zukunft investieren möchten, bis zum 31. Dezember 2005 durch hauseigene Zuschüsse: Wer bis Ende des Jahres einen „Solatron A 2.3.“ Flachkollektor von Elco installiert, erhält 20 Euro pro Quadratmeter Netto-Kollektorfläche. Für die Vakuumröhren-Kollektoren der Produktlinien „Astron“ und „Auron DF“ gibt es eine Förderung in Höhe von 30 Euro pro Quadratmeter Netto-Kollektorfläche. Bauherren und Modernisierer, die ein komplettes, aus Öl- oder Gaskessel, Speicher und Solaranlage bestehendes Heizsystem von Elco bestellen, erhalten zusätzlich zur Einzelförderung der Solaranlage noch einen Systembonus in Höhe von 150 Euro. Angeboten wird die Förderaktion über Elco-Fachpartner. www.elco.net ←

→ Hoesch

Sanplast-Gruppe übernimmt Hoesch

Die Hoesch GmbH & Co. KG, die Anfang April 2005 Insolvenz angemeldet hatte, wurde mit Wirkung zum 1. Juli von der polnischen Sanplast-Gruppe, Strzelno, übernommen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. www.hoesch.de; www.sanplast.pl ←

→ SYR

Kooperation mit Weber-Grill

Als Sommeraktion bietet SYR Hans Sasserath jetzt vier Produkte der Wasserinstallation in Kombination mit einem Weber-Kugelgrill „One Touch Gold“ an. So enthält eine Paket-Variante beispielsweise den Energypoint – einen Wasserspender, der innerhalb eines Zapfvorgangs durch Filtration, Kühlung und Sauerstoffanreicherung aus Leitungswasser mit Sauerstoff angereichertes Tafelwasser produziert. Das Gerät wird an eine bestehende Trinkwasserleitung angeschlossen. Aus dem Bereich Wasserbehandlung hat SYR den Ionentauscher IT 3000 und den die Multisafes KS 3000 und KLS 3000 in die Aktion aufgenommen. Die Pakete sind über den Fachgroßhandel zu bestellen. www.syr.de ←



Foto: Sasserath

Sommer-Angebot von SYR: Wasserspender oder Wasserbehandlung plus Weber-Kugelgrill

→ KWK-Gesetz

Bonus für Klein-KWK verlängert

Die attraktive Einspeisevergütung von 5,11 ct/kWh_{el} für KWK-Anlagen bis 50 kW_{el} wurde mit Beschlüssen vom 30. Juni im Bundestag und vom 8. Juli im Bundesrat verlängert. Bisher sah das KWK-Gesetz vor, dass nur Anlagenbetreiber über zehn Jahre in den Genuss des Zuschlags kommen, die eine Anlage bis zum 31. Dezember 2005 in Betrieb nehmen. Durch Gesetzesänderung wurde dieser Zeitraum nun bis Ende 2008 verlängert. Ohne diesen Ökobonus hätten die Hersteller von Klein-KWK-Anlagen vermutlich ab 2006 erhebliche Absatzschwierigkeiten bekommen, weil die Anlagenbetreiber dann nur noch einen degressiven Zuschlag von zunächst 2,25 ct/kWh_{el} (2006 und 2007) erhalten hätten. Nach Auskunft des Bundesverbands Kraft-Wärme-Kopplung e. V. (B.KWK) wurden 2003 ca. 2000 Anlagen bis 50 kW mit einer elektrischen Gesamtleistung von 15,4 MW installiert. ←



Der Ökobonus für Klein-KWK-Anlagen wurde bis Ende 2008 verlängert

→ BMU

Neue Fördersätze für Solarwärme

Seit dem 1. Juli werden Solaranlagen zur kombinierten Warmwasserbereitung und Heizungsunterstützung mit 135 Euro/m² (Kollektorfläche) gefördert. Bisher lag die Förderung bei 110 Euro/m². Bei Solaranlagen, die nur zur Warmwasserbereitung genutzt werden, beträgt der Zuschuss 105 Euro/m². Als Begründung für die geringfügige Kürzung um 5 Euro/m² führte Bundesumweltminister Trittin steigende Ölpreise und um 10% gesunkene Investitionskosten in den letzten zwei Jahren an. Die neuen Förderkonditionen sind an bestimmte Anlagenparameter gebunden und gelten für Anträge von Privatpersonen und Kommunen, die nach dem 1. Juli beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) eingehen. www.bmu.de; www.bafa.de ←

→ ASUE

Gasklimageräte steuerbegünstigt

Nach einer Mitteilung der Oberfinanzdirektion Karlsruhe werden Gasklimageräte steuerlich jetzt bundesweit einheitlich wie Anlagen der Kraft-Wärme-Kopplung behandelt. Bei Jahresnutzungsgraden von über 70% wird die Mineralölsteuer zurückerstattet. Hierzu ist ein Antrag beim zuständigen Hauptzollamt zu stellen und der Jahresnutzungsgrad ist nachzuweisen. Mit der steuerlichen Einordnung wird die Unsicherheit, die seit der Markteinführung in Deutschland bestand, beendet und Investoren und Planern eine sichere Grundlage gegeben. Die Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch e. V.

(ASUE) hat angekündigt, in Kürze das Nachweisverfahren auch in ihrem Infopool „Gaswärmepumpen und Kältetechnik“ vorzustellen. www.asue.de ←



ASUE: Gasklimagerät auf einem Tankstellenbistro

→ Elco Vorsitz der Geschäfts- führung für Staudinger



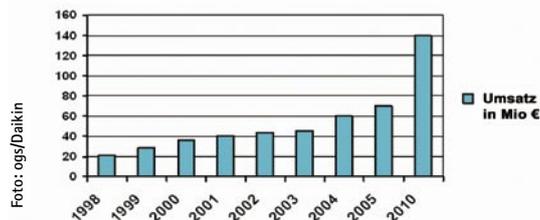
Ulrich Staudinger

Mit Wirkung zum 1. September übernimmt Ulrich Staudinger (50) als Country Manager den Vorsitz der Geschäftsführung der Elco Deutschland GmbH. Staudinger war bis zu seinem Wechsel Geschäftsführer BBT Thermotechnik, Ressort Marketing und Vertrieb Buderus Deutschland. Staudinger wird an Rudolf Strebel (59), Direktor der MTS Group (Merloni TermoSantinari), berichten, der die strategische Ausrichtung und das Gesamtergebnis aller MTS-Unternehmen in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Holland verantwortet. www.elco.net ←

→ Daikin Umsatz 2004 um 33 % gesteigert

Auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2004 blickt die Daikin Airconditioning Germany GmbH, Unterhaching, zurück: Der Umsatz des Unternehmens stieg gegenüber dem Vorjahr um 33% auf 60 Mio. Euro. „Diese Entwicklung ist vor allem deshalb bemerkenswert, weil für den Vergleichszeitraum 2003 mit dem legendären Jahrhundertssommer die Messlatte sehr hoch angelegt wurde“, kommentiert Geschäftsführer Werner Rolles den Erfolg. Die Umsatzerwartung für das laufende Geschäftsjahr 2005 liegt bei 70 Mio. Euro. Langfristige Unternehmensziele bis 2010 sind eine Umsatzverdoppelung und die Erhöhung der Mitarbeiterzahl von derzeit 95 auf 163. Neben der Etablierung in Gewerbe und Industrie liegt ein weiterer Schwerpunkt auf der konsequenten Erschließung des Privatmarkts. www.daikin.de ←

DAIKIN Deutschland Umsatz



Umsatzentwicklung und -prognose der Daikin Airconditioning Germany



Dietmar Nauerz

→ TLT-Turbo Nauerz ist zuständig für Jet-Ventila- tionssysteme

Dietmar Nauerz ist neuer Mitarbeiter bei TLT-Turbo, Bad Hersfeld. Er ist für das Jet-Ventilationssystem zuständig und verfügt über langjährige Erfahrung von der Konzepterstellung bis zur Bauleitung und Übergabe mit dieser Technik. Nauerz wird in erster Linie die Betreuung von Bauherren, Fachplanern und Anlagenbauern vor Ort übernehmen. www.tlt.de ←



Blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2004 zurück: Dr. Thomas Schweisfurth, Vorstand Marketing und Vertrieb, Dr. Horst D. Elsner, Vorstandsvorsitzender, und Jérôme Perrod, Vorstand Operations (v. l.)

→ Wilo Umsatz um 7,2 % gesteigert

Die Wilo AG hat im Geschäftsjahr 2004 den Konzernumsatz weltweit um 7,2% von 616,6 Mio. auf 660,8 Mio. Euro gesteigert. Der EBIT liegt mit 66,0 Mio. Euro bei 10% des Umsatzes, im Vorjahr waren es 7%. Das Dortmunder Unternehmen vermeldet in Deutschland einen leicht gestiegenen Marktanteil im Stammgeschäft, der Umsatz in Höhe von 156,5 Mio. Euro weist im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von 6,9% auf. In Frankreich, dem zweiten großen europäischen Markt von Wilo erhöhte sich der Umsatz um 8%. Im drittgrößten Einzelmarkt Korea lag das Wachstum bei 7,3%. Eine Steigerung im zweistelligen Prozentbereich verzeichnen die osteuropäischen Märkte: Der Umsatz wuchs hier auf fast 100 Mio. Euro. Für 2005 sind die Aussichten weitgehend positiv. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Horst D. Elsner: „In Europa erwarten wir ein gemäßigtes Umsatzwachstum, wobei Osteuropa wieder die stärksten Wachstumsraten zeigen wird.“ 2005 sind Investitionen in Höhe von mehr als 30 Mio. Euro geplant, davon 12 Mio. Euro in Dortmund. www.wilo.de ←

→ Giacomini Dulio ist neuer Geschäftsführer



Pietro Dulio

Pietro Dulio wurde Ende Mai zum neuen Geschäftsführer der Giacomini GmbH, Waldröhl, ernannt. Dulio ist seit 1988 für die Giacomini S.p.A. in Italien tätig. Giacomini produziert für den weltweiten Markt Komplettsysteme für Sanitär, Heizung und Klimatechnik. www.giacomini.de ←

→ Mepa Innovationspreis für „VariVIT Eck WC“

In einer im Anschluss an die ISH durchgeführten Leserbefragung des Brancheninformationsdienstes „markt intern“ wurde das auf dem neuen Mepa-Vorwandinstallations-System „VariVIT II“ basierende „VariVIT Eck WC“-Element zur „Innovation 2005“ im Marktsegment Installationstechnik gekürt. Nützliche Dienste erweist die Ecklösung vor allem bei der Planung kleinerer Bäder oder GästewCs. Aber auch in großen Bädern kann die Systemvariante attraktive gestalterische Akzente mit individueller Note setzen. Mepa bietet die Ecklösung außerdem für Urinale und Waschtische an. www.mepa.de ←



„markt intern“-Redakteur Hans Georg Pauli (rechts) überreicht Reiner Pauli, Geschäftsführender Gesellschafter von Mepa, die Urkunde für den „Innovationspreis 2005“ im Bereich Installationstechnik

→ AHO

Bürokostenvergleich: Ergebnis-Einbruch

Ingenieur- und Architekturbüros mit mehr als 50 Mitarbeitern sind am stärksten von der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage der Planungsbranche betroffen. Das ergibt sich aus dem AHO-Bürokostenvergleich 2004, dessen Ergebnisse auf der Mitgliederversammlung des Ausschusses der Verbände und Kammern der Ingenieure und Architekten für die Honorarordnung e. V. (AHO) in Berlin vorgestellt wurden. Im Vergleich zu 2003 haben sich die Unternehmensdaten wie Gewinn und Umsatzrendite teilweise dramatisch verschlechtert, viele größere Büros haben das Jahr 2004 mit Verlusten abgeschlossen. Für den AHO-Vorsitzenden Ernst Ebert sind dies Folgen der geringen Nachfrage und des ruinösen Wettbewerbs, der besonders durch die öffentliche Hand forciert werde. Ebert fordert die Politik auf, trotz Wahlkampf die Novellierung der HOAI voranzutreiben. Auskünfte zum AHO-Bürokostenvergleich über Telefon (0 22 25) 7 08 99 64. www.aho.de; www.unita.de ←

→ Uponor

Ab 2006 nur noch ein Markenname



Bernhard Brinkmann, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Uponor Zentraleuropa: „Spürbare Vorteile für den Kunden durch die Konzentration auf eine starke Marke.“

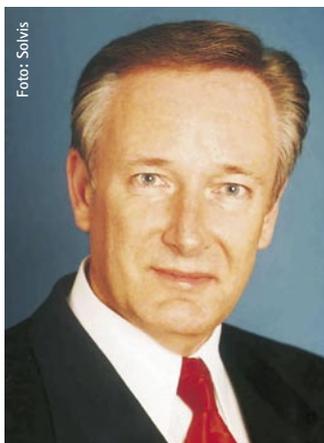
Die Uponor-Gruppe wird ihr Systemangebot weltweit ab 2006 ausschließlich unter dem Markennamen Uponor führen. Die internen Vorbereitungen, um die bisherigen Markennamen Wirsbo, Unipipe, Ecoflex, Velta und Cronatherm durch die Marke Uponor zu ersetzen, laufen bereits auf Hochtouren. Bernhard Brinkmann, Vorsitzender der Geschäftsführung von Uponor Zentraleuropa: „Wir organisieren unseren Vertrieb passend zur zukünftigen Markenausrichtung neu. Dazu zählt auch die Integration der Außendienstmitarbeiter der bisherigen Systemmarken in einen gemeinsamen Uponor-Außendienst bis Anfang 2006.“ Begleitend

dazu entsteht auch ein neuer visueller Markenauftritt. Ab dem kommenden Jahr werden die Systeme dann einheitlich unter der Marke Uponor angeboten. Die Marke Polytherm wird allerdings schwerpunktmäßig als Hausmarke eines Großkunden weitergeführt. Mit den Systemmarken Wirsbo, Unipipe, Ecoflex, Velta und Cronatherm, die seit den 80er bzw. 90er Jahren zu Uponor gehören, hat das finnische Unternehmen führende Marktpositionen besetzt. Brinkmann: „Mit mehreren Marken zu arbeiten, war in den vergangenen Jahren die richtige Strategie, um in allen Marktsegmenten erfolgreich zu sein. Im heutigen Marktumfeld kommt es aber darauf an, die Ressourcen für den Erfolg einer starken Marke zu bündeln. Dies ist für uns der richtige Weg, um unseren Kunden mehr Leistung zu bieten.“ www.uponor.de ←

→ Solvis

Nach 45% Umsatzzuwachs Vertriebsnetz erweitert

Das nachrüstbare Modulsystem des Solarheizkessels SolvisMax führte in den ersten vier Monaten 2005 bei Solvis zu einem Umsatzzuwachs von 45%. Darauf hat der Braunschweiger Heizsystem-Hersteller jetzt mit fünf zusätzlichen Gebietsvertretern für Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen reagiert und sein Vertriebsnetz auf 25 Kundenbetreuer im gesamten Bundesgebiet erweitert. Am Unternehmenssitz in Braunschweig stärkt zusätzlich Wolfgang Thiemann als vierter Vertriebsleiter die Region Mitte-West sowie den Export nach Westeuropa. Der boomende Solarheizkessel SolvisMax wurde im letzten Jahr um Öl-Brennwert und verschiedene Aufbauvarianten ergänzt. Eine integrierte Wärmepumpe sowie ein Pelletbrenner sind für das nachrüstbare Modulsystem in der Entwicklung. www.solvis.de ←



Wolfgang Thiemann stärkt bei Solvis als vierter Vertriebsleiter die Region Mitte-West und den Export nach West-Europa