

GEA Ecoflex

Übernahme der FlatPlate Inc.

Die GEA Ecoflex GmbH, Sarstedt, Führungsgesellschaft der GEA PHE Group, hat im Dezember den in den USA ansässigen Hersteller von gelöteten Plattenwärmeübertragern FlatPlate Inc., York (Pennsylvania), übernommen. Mit dem Zukauf setzt das Sarstedter Unternehmen seine Strategie fort, die eigene Position im Plattenwärmeübertragergeschäft auszubauen. FlatPlate erwirtschaftet auf dem Gebiet der gelöteten Plattenwärmeübertrager einen Jahresumsatz von rund 12 Mio. US-\$ und nimmt auf dem Weltmarkt eine führende Position ein.

www.gea-ecoflex.de



Bild: GEA Ecoflex

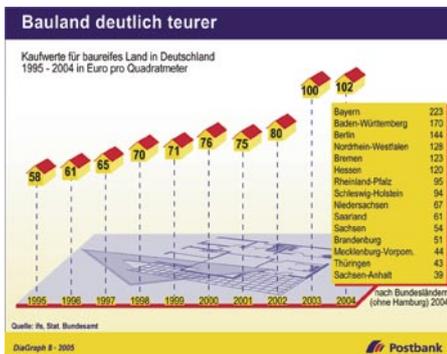
Firmensitz der GEA Ecoflex in Sarstedt. Mit der Übernahme der FlatPlate Inc. setzt sich der Konsolidierungskurs auf dem Weltmarkt für Plattenwärmeübertrager fort.

Postbank

Baulandpreise in Deutschland deutlich gestiegen

Die Baulandpreise in Deutschland sind in den letzten Jahren stark gestiegen. 2004 kostete ein Quadratmeter baureifes Land durchschnittlich 102 Euro. Im Vergleich zu 2002 bedeutet das einen Anstieg von fast 28 %. Gegenüber 1995 beträgt der Anstieg sogar 76 %. In den alten Bundesländern betrug 2004 der durchschnittliche Baulandpreis 123 Euro/m² in den neuen Ländern waren es 47 Euro/m². Die Anzahl der Grundstücksverkäufe ist in Deutschland seit 1999 parallel zur rückläufigen Entwicklung im Wohnungsneubau um 45 % zurückgegangen.

www.postbank.de



ebm-papst

Häussermann als Umweltpionier ausgezeichnet

Gert Häussermann (59), technischer Direktor EC-Systems bei ebm-papst Mulfingen, wurde in Großbritannien als Umweltpionier des Jahres 2005 in der Kältetechnik ausgezeichnet. Häussermann habe, so urteilte die Jury der britischen Fachzeitschrift Refrigeration and Air Conditioning Magazine, in Großbritannien und weltweit einen enormen Beitrag zur Steigerung des Wirkungsgrads zahlloser Installationen in der Kälte- und Klimaindustrie geleistet. Häussermann kam als einziger Ausländer in die Endauscheidung und setzte sich dort gegen zwei Engländer durch. Mit dem Preis aus Großbritannien erhielt die EC-Technik von ebm-papst innerhalb von knapp zwei Jahren bereits zum achten Mal eine internationale Auszeichnung.

www.ebmpapst.com

Gert Häussermann bei der Preisverleihung mit dem englischen TV-Sportmoderator Steve Ryder (links) und Robert Kebby, Vertriebsleiter der Firma Copeland (rechts).



Bild: ebm-papst

Menschen

Friatec

Anton übernimmt Vertriebsverantwortung



Silvester Anton
 Bild: Friatec

Silvester Anton ist die Vertriebsverantwortung der Division Gebäudetechnik der Friatec AG, Mannheim übertragen worden.

Er folgt Karl-Heinz Schiller, der das Unternehmen verlassen hat. Anton, der auch den Vertrieb bei Abu-plast, Rödental, verantwortet, ist in seiner neuen Position für Marketing und Vertrieb der Segmente Abwasser, Trinkwasser/Heizungsanbindesysteme, Spültechnik sowie Staudt-Brandschutz zuständig.

www.friatec.de

Hewi

Laux verlässt Hewi auf eigenen Wunsch

Werner Laux hat zum Jahreswechsel die Heinrich Wilke GmbH, Bad Arolsen, Hewi, auf eigenen Wunsch verlassen. Laux arbeitete fast zehn Jahre für Hewi, zuletzt als Leiter für Marketing und Public Relations. Das Unternehmen geht von einer Neubesetzung der Position bis Mitte 2006 aus.

www.hewi.de

Menschen



Hadi Ardekanian
Bild: NEK Ingenieur Gruppe

NEK Ingenieur Gruppe

Ardekanian ist in Berlin alleiniger Geschäftsführer

Nach dem Ausscheiden von Dr. Jochen Hüttenrauch führt der bisherige Geschäftsführer Hadi

Ardekanian (42) den NEK-Standort in Berlin künftig alleine. Mit einem für 2006 geplanten Umsatz von 3,2 Mio. Euro ist das Büro Berlin das größte Einzelunternehmen in der NEK Ingenieur Gruppe.

www.nek-ingenieure.de

Damixa

Kuke ist neuer Vertriebsleiter Deutschland

Sven Kuke (40) ist seit Anfang des Jahres neuer Vertriebsleiter Deutschland bei Damixa. Zuletzt war Kuke bei Blanco in leitender Funktion im Vertrieb tätig. Kuke folgt auf Jochen M. Müller, der ins Key-Account Business für Zentraleuropa gewechselt ist.

www.damixa.com

Loos

Management Buy-out von Wulff



Bild: Loos

Referenzanlage von Wulff: Zwei Wasserrohr-Heißdampfkessel mit 35 t/h mit Raffinerie- und Flüssiggasbeheizung.

Die Loos-Gruppe gliedert ihre 1984 übernommene Tochtergesellschaft, die Wulff Deutschland GmbH, Husum, im Rahmen eines freundlichen Management-Buy-out aus. Die Geschäftsführung und leitende Angestellte übernehmen alle Anteile. Als Begründung für den Schritt gibt Loos an, die Unternehmensausrichtung auf eine Partnerschaft mit Planern, Anlagenbauern, Heizungsunternehmen und selbst in Randbereichen der Geschäftsaktivitäten nicht zu verlassen. Zum Kerngeschäft von Wulff gehören Umwelt- und Energiesysteme für Kommunen und Industrie sowie Kessel-, Trocknungs-, Rauchgasreinigungs- und Feststofffeuerungsanlagen.

www.loos.de

DBU

Kühltechnik mit flüssigem Salz

Dass auch Wärme zur Kälteerzeugung genutzt werden kann, ist seit über 100 Jahren bekannt. Doch der breite Durchbruch dieser Technik blieb bisher aus. Jetzt will das Institut für Technische Thermodynamik und Kältetechnik (ITTK) der Universität Karlsruhe versuchen, mit flüssigen Salzen (ionische Flüssigkeiten) eine technisch wirksamere, ungefährlichere, betriebssicherere und kostengünstigere Alternative zu schaffen. Bislang enthielten die Kältemaschinen umweltbelastende Arbeitsstoffe, die zudem auch mit anderen Nachteilen behaftet sind, so dass eine technisch optimale Lösung noch nicht gefunden wurde. Nun sollen flüssige Salze als Wärmeträger für Kälte sorgen: Sie unterscheiden sich nicht wesentlich vom normalen Kochsalz, sind allerdings schon bei Raumtemperatur nicht mehr fest und leiten und speichern besonders gut Wärme. Zudem sind die Salze weder giftig noch explosiv und können problemlos entsorgt werden. Bis allerdings „Salziges“ nicht nur im Kühlschrank aufbewahrt wird, sondern für die Kälteproduktion wirksam eingesetzt werden kann, muss das ITTK noch einige Versuche fahren. Kooperationspartner sind die lo-LiTec Ionic Liquids Technologies aus Freiburg und die IPF Beteiligungsgesellschaft Berndt aus Reilingen. Die Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU) unterstützt das Projekt mit rund 265 000 Euro.

www.dbu.de

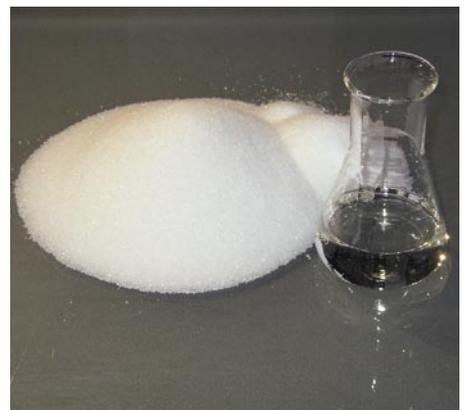


Bild: DBU

Flüssige Salze, in der Fachsprache ionische Flüssigkeiten genannt, sollen vor allem in der Gebäudeklimatisierung ökologische und wirtschaftliche Vorteile mit sich bringen.

LBS

2006 Wohnungsbau-Rekordtief erwartet

Trotz eines leichten Zwischenhochs in den letzten Monaten laufen die Baugenehmigungen im Jahre 2005 auf einen neuen Tiefstand zu. Die Landesbausparkassen (LBS) gehen von lediglich 205 000 Wohneinheiten in Westdeutschland und 33 000 in den neuen Ländern aus. Nach Abschaffung der Eigenheimzulage wird für 2006 ein Rekordtief beim Wohnungsbau erwartet. Die Ankündigung der Bundesregierung, ab 2007 selbst genutztes Wohneigentum in die Altersvorsorge-Förderung einzubeziehen, dürfte die Bauzurückhaltung in diesem Jahr noch verstärken.

www.lbs.de



Menschen



Richard Grohe
Bild: Limberger/Hansgrohe

Hansgrohe
Richard Grohe erweitert Vorstand

Zum 1. Januar hat der Aufsichtsrat der Hansgrohe AG, Schiltach, Richard Grohe (40) in den Unternehmensvorstand berufen. Der Enkel des Firmengründers Hans Grohe zeichnet in dem Gremium für das Schlüsselkunden-Management und die Marke Hansgrohe verantwortlich.

www.hansgrohe.com



Christoph Slabik
Bild: Cegelec

Cegelec
Slabik übernimmt Vorsitz der Geschäftsführung

Christoph Slabik ist neues Mitglied der Geschäftsführung von Cegelec in Deutschland. Der Aufsichtsrat ernannte den 50-Jährigen zum Vorsitzenden der Geschäftsführung. Slabik

folgt auf Gérard Mohr, der in die Konzernzentrale von Cegelec nach Brüssel gewechselt ist.

www.cegelec.de

Judo

Jubiläum: 100 000 Bioquell Wasserenthärter

Die Mitarbeiter des Judo-Produktionswerks in Backnang-Waldrems hatten Ende letzten Jahres Grund zum Feiern: Die 100 000ste Trinkwasser-Enthärtungsanlage der Baureihe Bioquell wurde fertiggestellt. Die Erfolgsstory begann 1983, als Judo die erste Enthärtungsanlage mit DVGW-Prüfung für den Hauswasserbereich produzierte. Auf dem deutschen Markt gab es bis zu diesem Zeitpunkt keine derart geprüften Enthärter. Durch seine Kapazität und Steuerungsart in Abhängigkeit der aufbereiteten Wassermenge ersetzte der DX-2 als Vorläufer des Bioquell die damals übliche Typenvielfalt. Bioquell ist ein Enthärter im Ionenaustausch-Verfahren, der als Doppelanlage gleichzeitig mit einem Filterbehälter enthärtert und den anderen Filterbehälter regeneriert.

www.judo-online.de



Bild: Judo

Feierten mit den beteiligten Mitarbeitern die 100 000ste Bioquell-Enthärtungsanlage: Judo-Geschäftsführer Reinhard Dopsch (rechts neben der Anlage), Dr. Ralf Söcknick, Leiter der Produkt-Gesamtentwicklung (links) und Peter Stallmann, Leiter der Enthärter-Entwicklung (dritter v. r.).

Vaillant Group

1 GWh mit Brennstoffzellen-Heizgeräten

Mit 1 GWh erzeugter elektrischer Energie in dem bisherigen europaweiten Feldtest hat Vaillant Group einen wichtigen Meilenstein in der Entwicklung von Brennstoffzellen-Heizgeräten erreicht. Die 1-Millionen-kWh-Marke wurde mit den Brennstoffzellen-Heizgeräten von Vaillant in mehr als 330 000 Betriebsstunden erreicht. Mit der erzeugten elektrischen Energie können fast 300 Drei-Personen-Haushalte ein ganzes Jahr lang mit Strom versorgt werden. Gleichzeitig wurden 2,9 GWh Wärme produziert. Noch wertvoller dürften aber die Ergebnisse des Feldtests sein. Trotzdem wird die Marktreife von Brennstoffzellen-Heizgeräten nicht vor dem Jahr 2010 erwartet.

www.vaillant-group.com



Bild: Vaillant

Dr. Werner Brinker, Vorstandsvorsitzender der EWE AG, Oldenburg (links) und einer der Partner im Feldtest, gratuliert Joachim Berg, Leiter der Vaillant Group Brennstoffzellen-Entwicklung, zu 1 Mio. kWh erzeugter elektrischer Energie.

Menschen



Dirk Rauen
Bild: Airwell

Airwell
Rauen stärkt Vertrieb in Düsseldorf

Im Dezember ist mit Dirk Rauen (38) die Vertriebsmannschaft der Airwell ACE Klimatechnik im

Verkaufsbüro Düsseldorf verstärkt worden. Rauen war in den letzten zwei Jahren für Lennox und zuvor zehn Jahre für Axair im Vertrieb tätig.
www.airwell.de



Jürgen Röder
Bild: VBI

VBI
Röder leitet Fachgruppe Architektur und Technik

Der Verband Beratender Ingenieure (VBI) hat Ende November die Fachgruppe Architektur und Technik gegründet. Zum

Leiter der Fachgruppe wählten die Mitglieder den Bauingenieur Jürgen Röder (46), geschäftsführender Gesellschafter der Dorschgruppe, Frankfurt. Die Fachgruppe versteht sich als Plattform für interdisziplinäre Zusammenarbeit von Ingenieuren und Architekten.
www.vbi.de

BBA Innova

Neues Technikum vorgestellt

Die Schweizer BBA Innova AG aus Aarau hat kürzlich erstmals ihr neues Technikum für die Kühlung und Verfestigung viskoser Massen vorgestellt. Das Unternehmen, das zu den größten europäischen Anbietern von Kühlanlagen für die Bereiche Chemie, Kunststoffe und Lebensmitteltechnik zählt, ermöglicht damit seinen Kunden, sich vor Ort von der Leistungsfähigkeit der Anlagen zu überzeugen und bei Bedarf erste Tests mit eigenen Produkten zu fahren.
www.bba-innova.com

Bild: BBA Innova



Messung der Extrudat-Temperatur am Einlauf eines Walzenkühlers im BBA Innova-Technikum.

Gasokol

Aufdachkollektor erhält Solar Keymark

Der Kollektor sunnySol trägt ab sofort das europäische Gütezeichen Solar Keymark. Geschäftsführer Robert Buchinger: „Das Solar Keymark bringt uns große Vorteile, vor allem beim Export. Auch ersparen wir uns damit Qualitätsprüfungen in anderen Ländern. Vor allem aber zeigt das Solar Keymark unseren Partnern und Kunden ein hohes Maß an Zuverlässigkeit.“ Das Solar Keymark ist das Qualitätslabel solarthermischer Produkte auf Basis der europäischen Normen. Es wurde vom European Committee for Standardization (CEN) entwickelt und wird auf freiwilliger Basis vergeben. Erklärtes Ziel der Vergabestelle ist, dass das Solar Keymark in ganz Europa bei Förderungsstellen anerkannt wird. Damit ein Kollektor das Gütezeichen erhält, sind zwei wesentliche Voraussetzungen zu erfüllen: Eine Prüfung des Produkts auf Basis europäischer Normen und der Hersteller muss in der Produktion ein Qualitätssicherungssystem unterhalten.

www.gasokol.com

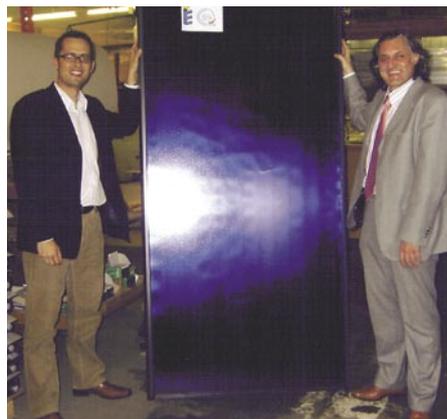


Bild: Gasokol

Der Gasokol-Geschäftsführer Robert Buchinger (links) und Exportleiter Marin Marinov präsentieren den Kollektor sunnySol mit Solar Keymark.

SBT

Lizenz zum Energiesparen in 180 Kliniken

Siemens Building Technologies (SBT) ist künftig Partner des Sana-Klinikverbunds für Energiespar-Contracting. Ein entsprechender Rahmenvertrag wurde am 17. November zwischen der Hospitalia GmbH, München, und SBT unterzeichnet. Die Absichtserklärung über das Finanzierungs- und Modernisierungsmodell Energiespar-Contracting umfasst rund 60 Kliniken des Sana-Klinikverbunds und 110 assoziierte Kooperationskliniken. Durch ein zweistufiges Bewertungsmodell mit Grob- und Feinanalyse soll das Einsparpotenzial individuell je Klinik analysiert werden.
www.sbt.siemens.de

illbruck Sanitärtechnik

Neues Corporate Design

Fünf Monate nachdem die Geschwister Sabina und Michael Illbruck die Neuausrichtung der illbruck GmbH – mit den Teilbereichen Abdichtungssysteme, Akustiksysteme und Sanitärtechnik – bekannt gaben [TGA 10-2005, S. 18], präsentiert sich der ehemalige Geschäftsbereich illbruck Sanitärtechnik zum Jahreswechsel in einem komplett neuen Corporate Design (CD). Anlass für die Gestaltung des neuen CD der illbruck Sanitärtechnik war der Verkauf des Geschäftsbereichs illbruck Bau Technik GmbH Abdichtungssysteme sowie die darin enthaltenen Markenrechte an die RPM international INC. Holger May, Geschäftsführer illbruck Sanitärtechnik GmbH: „Das neue Logo symbolisiert die innovativen, technischen Aspekte unserer Produkte. Es sollte ein stilisiertes, reduziertes Bild dessen sein, was illbruck Sanitärtechnik verkörpert und wofür wir stehen: Kompetenz und innovative Systemlösungen für die Badinstallation.“

www.illbruck-sanitaertechnik.com



Imtech

ABB Building Services Luxemburg übernommen

Imtech hat die geplante Übernahme der ABB Building Services in Luxemburg gemeldet. Imtech, in Luxemburg unter dem Namen Paul Wagner et Fils aktiv, ist dort einer der größten Anbieter für technische Gebäudeausrüstung und Anlagenbau. Das Unternehmen beschäftigt 285 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 30 Mio. Euro. Mit dem Zukauf der ABB Building Services Luxemburg wird Imtech seine Aktivitäten in den Bereichen Service und Betreiben verstärken. Die ABB Building Services bringt Service- und Betreiberverträge in einem Umfang von rund zwei Millionen Euro bei Paul Wagner et Fils ein. Nach Unternehmensangaben sollen auch 20 Service-Fachkräfte übernommen werden. Heribert Bach, bisher Direktor der Region Mitte der Imtech Deutschland, soll bei Paul Wagner et Fils in die Geschäftsführung einsteigen.
www.imtech.de

Rentschler Reven

Hundert Jahre Rentschler

Mit dem Jahreswechsel hat Rentschler Reven ein doppeltes Jubiläum gefeiert: Die Firma Rentschler wurde 1905 vor 100 Jahren als Lüftungsspenglerei gegründet und wagte 1981 den Sprung in die industrielle Produktion von Großküchenhauben und Lüftungsdecken. Das zweite Jubiläum: Seit 25 Jahren existiert die Rentschler Reven-Lüftungssysteme GmbH, die vom Handwerksbetrieb zum industriellen Hersteller avancierte. „Erst der Abschied vom Anlagenbau erschloss uns bundesweit den Markt – nämlich die TGA-Firmen, die fortan Kunden und keine Konkurrenten waren“, betont Peter Rentschler (64), geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. Im schwäbischen Sersheim beschäftigt Reven derzeit rund 50 Mitarbeiter. Zwei Drittel der Kapazität entfallen auf die klassische Lüftungstechnik in Großküchen, ein Drittel auf industrielle Aerosolabscheider. Der Exportanteil liegt bei rund 30 %. Wichtigstes Exportland ist die Schweiz. Dort sitzt in Münchwilen auch die Tochtergesellschaft Reven Pitair AG. Eine weitere Tochter in Wisconsin/USA fertigt und verkauft Komponenten für den amerikanischen Markt. Das Umsatzwachstum in den letzten Jahren verdankt Reven hauptsächlich speziellen Energiespar-Lösungen, welche die Lüftungskosten sowie den Brandschutzaufwand in Gebäuden reduzieren.

www.reven.de



Bild: Rentschler Reven

Rentschler Reven: Endmontage von Großküchenhauben in Sersheim.

Allweiler

Colfax und Allweiler erschließen China und Indien

Seit Anfang Oktober stellt die Allweiler AG (1998 in die Colfax Pump Group integriert) in einer eigenen Fabrik in Wuxi (China, 120 km westlich von Shanghai) Pumpenteile und ab 2006 komplette Pumpen für den asiatischen Markt her. Mit 20 Mitarbeitern werden Marine-Pumpen für chinesische und andere asiatische Reeder und Werften gefertigt. Daneben stellt das Werk Ersatzteile für in China installierte Anlagen her und komplettiert aus Deutschland angelieferte Kreiselpumpen. Im September 2005 hatte das Unternehmen bereits die indische Tushaco Pumps Ltd. erworben. Tushaco Pumps produziert seit etwa 30 Jahren Exzentrerschnecken- und Schraubenspindelpumpen in Allweiler-Lizenz und selbst entwickelte Kreiskolben-, Kolben- und Zahnradpumpen, hauptsächlich für den indischen Markt.

www.allweiler.de

Menschen



Ulf Bergmann
Bild: Menerga

Menerga

Bergmann verstärkt Außendienst

Ulf Bergmann (35) ergänzt seit kurzem das Menerga-Außendienstteam im Büro Frankfurt. Bergmann ist für den Vertrieb im Rhein-Neckar-Raum verantwortlich

und wird sich hier insbesondere auf Architekten und Facility-Management-Dienstleister konzentrieren. Bergmann leitete zuletzt bei der Ga-tec Gebäude- und Anlagentechnik GmbH den Vertrieb für Energiecontrolling.

www.menerga.de

D+H Mechatronic

Generationswechsel im Vorstand

Zum 1. Januar hat Dirk Dingfelder (39) als Vorstandssprecher die bisherigen Aufgaben des Firmengründers Henner Dingfelder (67) bei der D+H Mechatronic AG übernommen. Thomas Kern (40), bereits seit 2003 Mitglied des Vorstands, übernimmt die Aufgaben von Helmut Kern (65), bisher Technikvorstand und seit 1974 Mitinhaber des Unternehmens. Weiteres Vorstandsmitglied ist Peter Fischer (51), der seit Februar 2005 für den Bereich Marketing/Vertrieb verantwortlich ist.

www.dh-mechatronic.de



Der neue D+H-Vorstand: Thomas Kern, Dirk Dingfelder, Peter Fischer (v.l.)
Bild: D+H Mechatronic

Deltamess

Neue Produktionsstraße verdreifacht Kapazität

Die erste halbautomatische Produktionsstraße für Wasserzähler hat jetzt der Zählerhersteller Deltamess in Oldenburg eröffnet. Durch die hohen Umsatzzuwachsraten in 2003 und 2004 von jeweils über 70 % war eine Steigerung der Produktion erforderlich. Vertriebsleiter Reinhard Tresp: „Mit der neuen Produktionsstraße haben wir unsere Kapazität mehr als verdreifacht. Gleichzeitig konnten wir mit der exakten Positionierung aller zum Messen relevanten Bauteile kontinuierlich eine hohe Qualität gewährleisten und die Kontrollen zur Erfüllung der zulässigen Eichtoleranzen vereinfachen.“ Ein Grund für die Automatisierung war aber auch der hohe Preisdruck. Arbeitsplätze wurden durch die 500 000-Euro-Investition bei Deltamess trotzdem nicht abgebaut. Tresp: „Die Mitarbeiter wurden aufgrund der sehr guten Auftragslage in anderen Bereichen des Unternehmens dringend benötigt.“ Für 2005 hat Deltamess ein deutlich zweistelliges Umsatzplus angekündigt.

www.deltamess.de



Deltamess: Vertriebsleiter Reinhard Tresp (rechts) und Produktionsleiter Arne Berthel an der ersten halbautomatischen Produktionsstraße für Wasserzähler.

Bild: Deltamess

Ciat

Vertriebsnetz weiter ausgebaut

Die Ciat Kälte- und Klimatechnik baut ihr Vertriebsnetz in Deutschland planmäßig aus. In der Region West (Südhessen und Rheinland-Pfalz) hat kürzlich Georg Wondratschke (59) die Kundenberatung übernommen. Der bisherige Regionalleiter im Vertrieb der GEA Happel Klimatechnik ist bei Ciat sowohl für das System-, als auch das Komponentengeschäft zuständig. Wondratschke: „Die Kompetenz beim kältetechnischen Angebot ist bereits in den ersten Wochen bei Gesprächen mit Fachplanern oft zum Türöffner für das weitere Produktprogramm geworden. Im Kernsegment eigenes Know-how anzubieten, überzeugt.“ Der momentane Markterfolg scheint dies zu bestätigen: 2005 verbuchte die Ciat Kälte- und Klimatechnik in Deutschland ein Umsatzplus von rund 50 % (die Ciat-Gruppe wuchs 2004 um 12 % auf 235 Mio. Euro). Geschäftsführer Gerhard Zug: „Wir setzen darauf, den Markennamen Ciat mit hoher Kompetenz sowie Know-how für den Planer und den Fachhandwerker zu verknüpfen. In kurzer Zeit haben wir den Namen Ciat in Deutschland etabliert. Ein Argument dabei war der starke Ausbau des Vertriebsnetzes seit 2004. Wir sind nun bei den Fachplanern vor Ort und können auf erfahrene Vertriebsmitarbeiter zurückgreifen, die die Anforderungen des deutschen Geschäfts sehr genau kennen.“

www.ciat.de



Ciat: Georg Wondratschke verstärkt in Südhessen und Rheinland-Pfalz das Vertriebsteam.

Bild: Ciat

Windhager

Innovationspreis für Pellet-Heizkessel

Mit dem Innovationspreis 2005 der Salzburger Wirtschaft wurde Windhager Zentralheizung zum zweiten Mal in Folge ausgezeichnet. Die Jury entschied sich für den vollautomatischen Pellet-Heizkessel BioWIN, da das Produkt in allen Bewertungskriterien überzeugen konnte. Neben dem Anwendernutzen und den Marktchancen nahm die Prüfungskommission u. a. volkswirtschaftliche Effekte sowie die Ökologie unter die Lupe. Windhager hat 2005 mit rund 4000 Pellet-Heizkesseln doppelt so viele wie im Vorjahr produziert.

www.windhager.com

*Mit Innovationspreis prämiert:
Windhagers Pellet-Heizkessel BioWIN.*

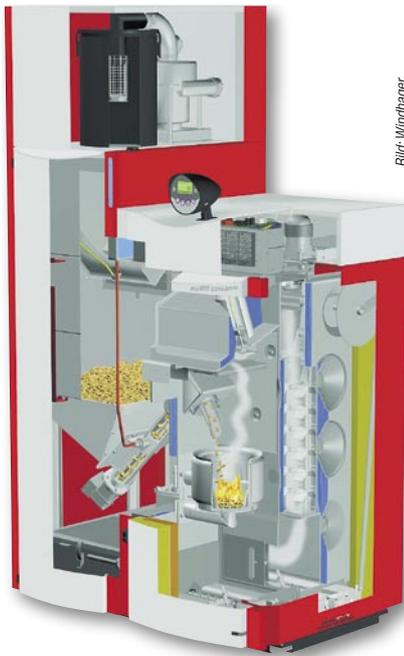


Bild: Windhager

Initiative Kupfer

Kupfer behauptet sich in der Haustechnik

Laut Studien der Initiative Kupfer ist Kupfer in der Haustechnik nach wie vor der am meisten eingesetzte Werkstoff. Im Vergleich zu einer Emnid-Untersuchung im Jahre 2001 verwenden heute mehr Installateure Kupfer als damals prognostiziert. Während die Emnid-Studie in den Einsatzgebieten von Kupfer aufgrund der Aussagen von rund 1000 Installateuren von erheblichen Marktverlusten ausging, habe eine repräsentative Befragung im Jahr 2005 gezeigt, dass die vorhergesagten Rückgänge nicht eingetreten sind. In einzelnen Marktbereichen wurde sogar der Kupfereinsatz gesteigert. Während Emnid davon ausging, dass der Einsatz von Kupfer in der Trinkwasserinstallation bis zum Jahre 2006 auf 30 % zurückgeht, setzten 2005 annähernd 50 % der befragten Installateure Kupfer im Trinkwasserbereich ein. Ähnliche Verschiebungen sind auch beim Einsatz von Kupfer in der konventionellen Heizung zu beobachten. Während die Installateure der Emnid-Befragung in 2001 für Kupfer hier nur noch rund 55 % Bedarf sahen, beurteilten die Anwender in 2005 die Situation völlig anders. Sie führen nach ihrer eigenen Einschätzung gegenwärtig rund 75 % der heizungsrelevanten Installationen in Kupfer aus. Obwohl Kupfer im Segment Fußbodenheizung kein Marktführer ist, konnte der Werkstoff über Jahre hinweg langsam aber stetig Anteile hinzugewinnen. 2005 setzten knapp 20 % der befragten Installateure auf Kupfer.

www.kupfer.de



Bild: Initiative Kupfer

Initiative Kupfer: Die 2001 vorhergesagten Rückgänge für Kupfer im SHK-Handwerk sind nicht eingetreten.

VfW

Verband für Wärmelieferung feiert 15. Geburtstag

Im Dezember hat der Verband für Wärmelieferung (VfW) seinen 15. Geburtstag gefeiert. Der im Rahmen eines Forschungsvorhabens gegründete Verband war ursprünglich als Modell für mittelständische Handwerksunternehmen geplant. Weil diese aber zu selten über die personellen Ressourcen zur Umsetzung verfügen, hat sich die Verbandsstruktur gewandelt. Unter den 250 Siegelträgern, Contractoren und Interessenten finden sich heute auch Namen wie e-on, Vattenvall, Ruhrgas und RWE. 2005 belief sich die Summe der Contractingverträge der im VfW zusammengeschlossenen Firmen auf 1,2 Mrd. Euro.

www.energiecontracting.de

Kataloge

Eberle Controls

Die zum Jahreswechsel aktualisierte Bildpreisliste von Eberle Controls enthält zu den eingeführten Produkten zur Temperaturregelung, Klimatisierung und Steuerung bereits Neuheiten für 2006: Einen 8-Kanal-Funkempfänger für die Nachrüstung von Warmwasser-Fußbodenheizungen (Instat 868 a8U), den Uhrenthermostat Instat+ zur Einzelraumtemperaturregelung mit vollautomatischer Uhrzeiteinstellung sowie selbstlernender Heizkurve, einen Funksender mit analoger Temperatureinstellung (Instat 868-r1o), eine 6-Kanal-Klemmleiste zum Verdrahten von Stellantrieben mit Raumtemperaturreglern und einen thermischen Stellantrieb für konventionelle Heizkörper. Katalogbestellung unter:



Eberle
Telefon
(09 11) 5 69 32 77
E-Mail:
birgit.teubner@invensys.com
www.eberle.de

OEG

Der Katalog 2005/06 der OEG Öl- und Gasfeuerungsbedarf Handelsgesellschaft mbH, Lienen, für Heizungs- und Lüftungsbauer listet auf über 1200 Seiten mehr als 25 000 bei der täglichen Arbeit benötigten Ersatz- und Zubehörteile. Weitere Schwerpunkte des OEG-Programms bilden: Ölversorgungsanlagen, Messgeräte zur Abgasanalyse, Reinigungstechnik, Steuerungs- und Regeltechnik. Katalog kostenlos anfordern über:

OEG
Telefon
(0 88 00)
63 43 66 24
www.oeg.net



Hewing

PE-Xc-Rohre unter Dauerstress

Langzeitprüfungen haben die Leistungsfähigkeit von physikalisch vernetzten Polyethylenrohren (PE-HDXc) der Hewing GmbH bestätigt: Zeitstands-Innendruckprüfungen beim akkreditierten Prüfinstitut „Bodycote Polymer AB“ laufen ohne Unterbrechung seit 1995 unter konstanter Temperatur- und Druckbelastung. Damit haben die geprüften Rohre ihre zehnjährige Gewährleistungszeit unter weit höheren Belastungen als sie in der Praxis auftreten ohne Beanstandungen absolviert – und die Prüfungen laufen weiter. Basis für die Prüfungen sind DIN EN ISO 9080 sowie DIN 16 892. Der Nachweis einer Lebensdauer von mindestens 50 Jahren erfolgt dabei anhand einer Extrapolation: Über kürzere Zeiträume laufende Prüfungen unter sehr hohen Temperatur- und Druckbelastungen ermöglichen es, die zu erwartende Lebensdauer der Kunststoffrohre unter Ansatz der tatsächlich zu erwartenden Praxisbelastungen zu errechnen. So fordert die DIN 16 892 eine Mindeststandzeit von 165 Stunden bei einer Temperatur von 95 °C und einer Vergleichs-Spannung (Rohrwandspannung) von 4,6 N/mm² (entspricht bei 20 x 2,8 mm fast 15 bar). Mit den Zeitstands-Innendruckprüfungen über mehr als 90 000 Stunden wurden die Forderungen um ein Vielfaches überschritten.

www.hewing.com

PE-Xc-Rohre der Hewing GmbH in Langzeitprüfungen

Prüfung gemäß
DIN EN ISO 9080:
Hewing PE-Xc-Rohre
> 90.000 Stunden*

Prüfung gemäß
DIN 16892 fordert
165 Stunden*

* bei Sigma = 4,6 N/mm², 95 °C (Prüfdruck = mindestens 14,97 bar an Rohren der Dimension 20 x 2,8 mm)

Bodycote POLYMER

ZVSHK/GED

Konjunkturumfrage mit Lichtblicken

In der Konjunkturumfrage Herbst 2005 des Zentralverbands Sanitär Heizung Klima/Gebäude- und Energietechnik Deutschland (ZVSHK/GED) ist die Anzahl der Betriebe, die die Geschäftslage als gut einschätzen, erneut leicht gestiegen. 24,4 % der befragten Unternehmen stimmen der Aussage „die Geschäftslage ist gut“ zu. In der letzten Herbstumfrage waren es 23,8 %. Der Anstieg wird jedoch ausschließlich von Unternehmen aus den alten Ländern getragen, die eine um über zwei Prozentpunkte bessere Einschätzung abgaben. In den neuen Ländern, wo wenig konjunkturelle Impulse sichtbar sind, fiel die Bewertung hingegen um über ein Prozent schlechter aus als im Vorjahr. Bemerkenswert: Obwohl die Einschätzung der Umsatzentwicklung sowohl für die vergangenen als auch für die nächsten sechs Monate negativ ausfällt, schätzen die befragten Unternehmer die zukünftige Geschäftslage um über drei Prozentpunkte optimistischer ein als vor einem Jahr. Positive Konjunkturimpulse für die SHK-Branche erwartet Michael von Bock und Polach, Hauptgeschäftsführer des ZVSHK, durch erneuerbare Energien und die energetische Sanierung von Gebäuden. Gefahren sieht von Bock und Polach hingegen in der angekündigten Mehrwertsteuererhöhung ab 2007, die die Flucht in die Schwarzarbeit erhöhen könnte.

www.wasserwaermeluft.de

Wilo

Großauftrag aus Rumänien

Wilo hat vom rumänischen Energieversorger Radet einen Großauftrag mit einem Volumen von mehr als 4 Mio. Euro erhalten. Wilo-Vertriebs- und Marketingvorstand Dr. Thomas Schweisfurth: „Das ist einer der bedeutendsten Einzelaufträge in unserer Firmengeschichte.“ Um rund 1,2 Mio. Menschen im Großraum Bukarest mit Fernwärme zu versorgen, wird der Betreiber mehr als 2000 Pumpen für Heizungsanlagen und zur Wasserversorgung einsetzen. Dabei geht es um die Erneuerung von über 500 Fernwärme-Übergabestationen mit hocheffizienter Pumpentechnik. Die Anforderungen der Ausschreibung waren besonders hoch: Das System ist über 40 Jahre alt und Energiekosten spielten bisher nur eine untergeordnete Rolle. Eine Temperaturregelung erfolgte nicht über Thermostatventile, sondern über Fensteröffnung. Jetzt soll mit der Modernisierung eine deutlich verbesserte Energiebilanz über die nächsten zehn Jahre erreicht werden. Wilo war nach eigenen Angaben preislich nicht der günstigste Anbieter, konnte sich aber durch den niedrigen Energieverbrauch bei der Pumpentechnik durchsetzen. Neben Pumpen wird der Dortmunder Pumpenhersteller die gesamte Elektronik zur Pumpenkommunikation liefern. Im Auftragsvolumen ist auch ein Wartungsvertrag über zehn Jahre enthalten.

www.wilo.de

Envisys

Schulung für Energieberater

Der Anbieter von Energieberatungssoftware Envisys führt 2006 in Weimar und Aslar (Hessen) diverse Seminartermine für Berechnungsverfahren zum Nachweis und zur Energieberatung (Energiepass, LEG/IWU) und zur Evebi-Software durch. Eine Terminübersicht steht auf:

www.envisys.de/atermine

Riello

Neues Trainingszentrum

In seiner Deutschlandzentrale bietet Riello jetzt Anwendern und Planern aktives Brenner-Know-how. Einen Schwerpunkt bilden in Bochum verschiedene Kurse für Heizungsfachhandwerker und Servicetechniker. Für die praktische Ausbildung steht das neue Technikum zur Verfügung. An sieben Kesseln verschiedener Fabrikate mit 20 bis 600 kW Leistung können die Teilnehmer trainieren.

www.rielloburners.de



Riello: Technikum mit betriebsbereiten Öl- und Gaskesseln.

Wilo

Ausbau der Aktivitäten in Indien

Die Wilo AG hat den Pumpenhersteller ACP, Allied Centrifugal Pumps Pvt. Ltd., Kolkata, zu 100 % übernommen und die Mehrheit an den börsennotierten Firmen Mather & Platt Pumps Ltd. und Mather & Platt Fire Systems Ltd., Pune, erworben. Im Geschäftsjahr 2004/05 haben die beiden letztgenannten Unternehmen einen Umsatz von knapp 17 Mio. Euro erzielt. ACP stellt Pumpen her, die hauptsächlich zur Wasserversorgung und in Feuerlöschsystemen sowie in Klimaanlage eingesetzt werden. Der Umsatz von ACP liegt derzeit bei knapp zwei Mio. Euro pro Jahr. Mather & Platt Pumps produziert Pumpen für den Einsatz in Kraftwerken, für kommunale Wasserversorgung und Abwassersysteme, die chemische und petrochemische Industrie sowie die landwirtschaftliche Bewässerung. Die Pumpen mit maximalen Antriebsleistungen von über 2 MW erreichen Förderhöhen bis ca. 1000 m sowie Förderleistungen bis zu 20 000 m³/h. Mit den Akquisitionen will Wilo sein Produktspektrum um Pumpen mit höherer Leistung und für spezielle Anwendungen ergänzen sowie den Zugang zum indischen Markt erschließen und die indischen Firmen als Alternative zum Beschaffungsmarkt China nutzen.

www.wilo.de

CitoExpert

Reformentwurf kritisiert

Die neue Bundesregierung will das deutsche Vergaberecht kräftig abspecken, die mehr als 400 Paragraphen sollen auf 130 Vorschriften eingedampft werden. Allerdings sind die Weichen für die an sich begrüßenswerte Reform nach Meinung der auf das Vergaberecht spezialisierten Informations- und Beratungsgesellschaft CitoExpert zum Teil in bedenklicher Weise gestellt. In einem 40-seitigen Thesenpapier wird die Gesamtkonzeption und die Umsetzung im Detail kritisiert. Die Ziele der Entbürokratisierung – Verschlankeung und Vereinfachung des Vergaberechts – lassen sich laut eines Sprechers von CitoExpert „mit der Koalitionsvereinbarung und den Entwürfen der Regierung Schröder nur nach wesentlichen Änderungen und Umarbeitungen erreichen.“ Das Thesenpapier fordert unter anderem einen Rechtsschutz gegen Verstöße in nationalen Verfahren unterhalb der Schwellenwerte und einen angemesseneren Rechtsschutz in Großverfahren für die Bieter. Das ineffektive bürokratische Korruptionsregister wird abgelehnt. Als vorbildlich wird das österreichische Bundesvergabegesetz dargestellt. CitoExpert: „Es würde viele Probleme in Deutschland lösen.“ Das Thesenpapier steht als Download auf

www.vergabetip.de

Seminare

Duravit

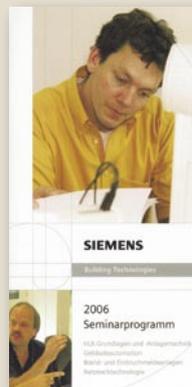
Der Duravit-Seminarplan 2006 bietet Mitarbeitern im Sanitärfachhandwerk und Sanitär Großhandel 30 Termine in Hornberg und 25 Termine in Meißen. Das Programm mit insgesamt 25 unterschiedlichen Seminartypen gliedert sich in drei Programmblöcke: Grundwissen über Produkte und Materialien, professionelle Badplanung und Gestaltung sowie Marketing und Verkauf. Die Seminarbroschüre ist kostenlos erhältlich bei:



Duravit AG
Abt. Schulung
78128 Hornberg
Telefon (0 78 33) 7 03 15
Telefax (0 78 33) 70 73 15
E-Mail: schulung@duravit.de, www.duravit.de

Siemens Building Technologies

Das neue Seminarprogramm 2006 „HLK-Grundlagen und -Anlagentechnik, Gebäudeautomation, Brand- und Einbruchmeldeanlagen, Netzwerktechnologie“ von Siemens Building Technologies (SBT) Deutschland bietet 70 Seminare und rund 200 Seminartermine. Rund 30 produktneutrale Seminare führen in die Grundlagen der HLK-Anlagentechnik, Regelungstechnik und Netzwerktechnologie ein. Programmanforderung:



SBT-Weiterbildungszentrum
Friesstraße 20, 60388 Frankfurt am Main
Telefon (0 69) 79 78 17 41
E-Mail: alexandra.ebert@siemens.com
www.siemens.de/sbt-seminare

Dehn

Mit 180 Seminaren, verteilt über das ganze Bundesgebiet, bietet Dehn + Söhne ein breit gefächertes Spektrum praxisorientierter Aus- und Weiterbildung in den Bereichen Blitzschutz, Überspannungsschutz, Arbeitsschutz und Photovoltaik. Der Seminarplaner ist erhältlich bei:

Dehn + Söhne
Abteilung Werbung
Postfach 16 40
92306 Neumarkt
Telefon (0 91 81) 90 61 23
Telefax (0 91 81) 90 64 78
E-Mail: info@dehn.de
www.dehn.de



VBI-Umfrage

Zahlungsverhalten massiv verschlechtert

Nach einer Umfrage des Verbands Beratender Ingenieure (VBI) geraten immer mehr Mittelständler durch die schlechte Zahlungsmoral ihrer Auftraggeber unverschuldet in die Insolvenz. Wie Ende Dezember bekannt wurde, stuften 28 % der befragten mittelständischen VBI-Ingenieurunternehmen die Zahlungsmoral ihrer Auftraggeber als „schlecht“ ein. Nur 13 % vergaben das Prädikat „gut“. Nach früheren Untersuchungen warten Ingenieurunternehmen durchschnittlich 33 Tage auf die Begleichung ihrer Rechnungen – im Extremfall sogar mehrere Jahre. VBI-Hauptgeschäftsführer Klaus Rollenhagen schätzt, dass die 53 000 Ingenieurbüros in Deutschland mehrheitlich mit säumigen Zahlern zu kämpfen haben. Mindestens 10 % der Büros gerieten dadurch in wirtschaftliche Schwierigkeiten. Rollenhagen: „Es ist skandalös, dass sich sowohl öffentliche als auch private Bauherren so viel Zeit bei der Auszahlung der fälligen Honorare lassen. Denn der hohe Personalkostenanteil der Ingenieurbüros bringt bei ausbleibenden Zahlungen das wirtschaftliche Gleichgewicht schnell ins Wanken.“ Von der neuen Bundesregierung fordert Rollenhagen; die pünktliche Honorarzahung im Rahmen der angekündigten Investitionsoffensive und Mittelstandsförderung zu berücksichtigen.

www.vbi.de

BSW

BSi und UVS fusioniert

Zum 1. Januar sind die Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft (UVS) und der Bundesverband Solarindustrie (BSi) zum Bundesverband Solarwirtschaft e.V. (BSW) verschmolzen. Eine Zustimmung durch die Mitgliederversammlungen gilt als sicher. Präsidenten des BSW werden Hans-Martin Rüter und Dr. Winfried Hoffmann. Operativ soll der neue Verband durch die Geschäftsführer Carsten Körnig (nationale Lobbyarbeit, Branchenmarketing, Finanzierung und Öffentlichkeitsarbeit in Deutschland) sowie Gerhard Stry-Hipp (internationale Lobbyarbeit, Export, Marktbeobachtung, Technik und Normung) geleitet werden.

www.solarwirtschaft.de

Deutz

Deutz Power Systems B.V. gegründet

Im Zuge der Umstrukturierungen der Deutz AG ist der Bereich Mittel- und Großmotoren aus der Deutz Benelux B.V. in die Deutz Power Systems B.V., Rotterdam, ausgegliedert worden. Die Kernkompetenz von Deutz Power Systems B.V. liegt in der Entwicklung und Fertigung von Komplettanlagen zur dezentralen Energieversorgung mit Gas- und Dieselmotoren im Leistungsbereich von 180 bis 4000 kW.

www.deutzpowersystems.com

ÖkoFEN

Bau einer Deutschlandzentrale

Der österreichische Pelletheizungshersteller ÖkoFEN baut in Mickhausen bei Augsburg seine deutsche Firmenzentrale. Der Produktionsstart wurde vom Unternehmen für Ende 2006 mit zunächst 20 bis 25 Beschäftigten angekündigt. Bis 2015 sollen insgesamt rund 50 Arbeitsplätze entstehen.

www.pelletsheizung.at