

## ACO Passavant

### Neues Schulungszentrum

Mitte März hat ACO Passavant sein neues Schulungszentrum im thüringischen Stadtlengsfeld eröffnet. Auf mehr als 300 m<sup>2</sup> Schulungs- und Ausstellungsfläche, präsentiert das Unternehmen seine Produkte in den Bereichen Brandschutz, Sanitär und Technik sowie Abwasserbehandlung, Schutz gegen Rückstau und Dachentwässerung.

Dabei bietet der neue Standort die Möglichkeit, Produkte wie Fettabscheider und Hebeanlagen in Funktion zu erleben. Das Schulungsprogramm richtet sich an Fachplaner, Verarbeiter und den Fachhandel. Informationen zum Seminarprogramm stehen auf:

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

Bild: ACO Passavant



ACO Passavant: Im neuen Schulungszentrum im thüringischen Stadtlengsfeld werden Fachplaner, Verarbeiter und der Fachhandel am Objekt geschult.

## Conergy

### Umsatzsprung um 50 % geplant

Die Hamburger Conergy AG hat Ende März ihren Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2005 veröffentlicht und ihre Wachstumsstrategie vorgestellt. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet der Vorstand eine Umsatzsteigerung von mindestens 50 % auf mehr als 800 (2005: 530,2) Mio. Euro. Das Geschäftsjahr 2005 belegt, dass Conergy auf den noch jungen Weltmärkten für erneuerbare Energien erfolgreich wächst. So gelang eine Umsatzsteigerung um 86 % auf 530,2 (2004: 284,8) Mio. Euro bei einer überproportionalen Steigerung des Nachsteuerergebnisses auf 27,8 (2004: 11) Mio. Euro. Der Auslandsumsatzanteil wurde in 2005 mit 75 (2004: 18) Mio. Euro auf etwa 14 (2004: 6) % mehr als verdoppelt. Im laufenden Geschäftsjahr soll der Auslandsumsatz trotz ebenfalls wachsendem Inlandsgeschäft bereits mehr als 25 % des Gesamtumsatzes ausmachen. Ab 2008 plant Conergy, über 50 % des Umsatzes im Ausland zu realisieren.

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

Anzeige

Menschen



Ulrich Töberich (l.) und Frank Erdt  
Bild: Jung Pumpen

Jung Pumpen

Erdt übernimmt Vertriebsleitung

Ulrich Töberich, seit 1974 verantwortlich für den Vertrieb bei Jung Pumpen in Steinhagen, hat Anfang April aus persönlichen Gründen die Verantwortung für die Leitung des Vertriebs in Deutschland an Frank Erdt übergeben. Erdt ist seit 2003 für den Vertrieb im Gebiet West verantwortlich. Töberich bleibt Jung noch bis Ende 2007 als Berater verbunden. Erdts Position im Vertriebsgebiet West übernimmt Reiner Belscheid.

[www.jung-pumpen.de](http://www.jung-pumpen.de)



GEP

Wendt übernimmt Verkaufsleitung

Hartmut Wendt hat bei der GEP Umwelttechnik GmbH, Eitorf, die Verkaufsleitung übernommen.

Hartmut Wendt  
Bild: GEP

Wendt soll neben der Betreuung des deutschen Markts auch den Vertrieb im EU-Raum ausbauen. Die Neubesetzung war nach dem Ausscheiden von Torsten Grüter als für den Verkauf zuständiger Geschäftsführer notwendig geworden. Alleiniger Geschäftsführer ist jetzt Wolfgang Dehoust.

[www.gep-umwelttechnik.com](http://www.gep-umwelttechnik.com)

Buderus

Dankeschön für 275. Geburtstag

In diesem Jahr feiert Buderus seinen 275. Geburtstag und begeht damit ein in der Heizungsbranche in Deutschland bisher einmaliges Jubiläum. Weil das Ereignis in erster Linie das Verdienst treuer Kunden ist, hat Buderus als Dankeschön attraktive Marketing-Maßnahmen für Heizungsfachleute vorbereitet.

Bild: Buderus



Weil der 275. Geburtstag in erster Linie das Verdienst treuer Kunden ist, bedankt sich Buderus mit attraktiven Marketing-Maßnahmen für Heizungsfachleute.

Wer beim Gewinnspiel auf der Jubiläums-Homepage [www.275jahre.buderus.de](http://www.275jahre.buderus.de) mitmacht, kann Preise im Gesamtwert von 40 000 Euro gewinnen. Dazu gehören ein Logasol Diamant-Paket, ein Pellet-Spezialheizkessel Logano SP251 oder ein Kaminofen blueLine Nr. 9, ein Öl-Niedertemperatur-Gussheizkessel Logano G125 oder ein Öl-Brennwert-Kompaktheizkessel Logano plus GB135, ein Gas-Brennwert-Wandheizkessel Logamax plus GB142 und eine Luft/Wasser-Wärmepumpe Logafix WPL. Broschüren sowie Anzeigen in Publikums- und Fachzeitschriften runden das Marketing-Paket ab.

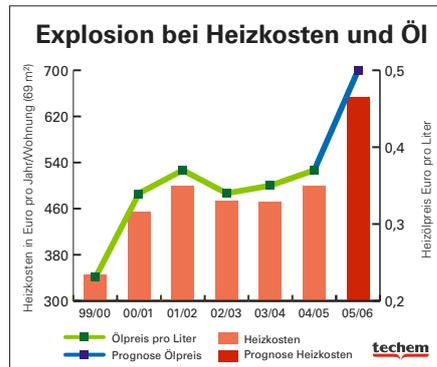
In Anspielung auf die bevorstehende Fußball-Weltmeisterschaft profitieren Buderus-Kunden vom „HeimBonus“. Bei dieser noch bis zum 30. Juni 2006 laufenden Aktion, erhalten Endkunden 275 Euro Zuschuss für jeden neuen Öl-Niedertemperatur-Gussheizkessel Logano G115 und die Pakete Logaplus K4 und K3.

[www.buderus.de](http://www.buderus.de)  
[www.275jahre.buderus.de](http://www.275jahre.buderus.de)

Techem

Heizkosten steigen drastisch

Heizen mit Heizöl hat sich seit der Heizperiode 1999/2000 für eine 69 m<sup>2</sup> große Wohnung um 44,2 % verteuert, von 346 auf 499 Euro in der Saison 2004/05. Ursächlich sind die im selben Zeitraum um 61 % von 0,23 auf 0,37 Euro/l gestiegenen Heizölpreise. Die von Techem veröffentlichten Zahlen basieren auf den Heizkosten von rund 850 000 zentral beheizten Wohnungen in Mehrfamilienhäusern während der Heizperiode 2004/05. Techem-Pressesprecher Stefan Lutz: „Legt man für die jetzt auslaufende Heizperiode einen Heizölpreis von etwa 0,50 Euro/l zugrunde, würden sich die Heizkosten um über 31 % auf



654 Euro verteuern.“ Damit nicht genug: Zusätzlich wird sich auch noch der kalte Winter der zu Ende gehenden Heizperiode in den Heizkosten bemerkbar machen.

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



Menschen



Klaus Elischewski  
Bild: Schell

**Schell**  
**Elischewski leitet internationalen Vertrieb**

Klaus Elischewski (46) ist neuer Leiter Vertrieb International der Schell GmbH & Co. KG in Olpe. In dieser Funktion übernimmt er die Verantwortung für Wachstum und Absicherung der Marktanteile in Europa sowie für Aufbau und Steuerung der Aktivitäten in den USA und in Fernost. Elischewski war zuvor in verschiedenen Funktionen für Dorma, einem weltweit agierenden Produzent von Systemlösungen rund um die Tür tätig.

[www.schell-armaturen.de](http://www.schell-armaturen.de)



Thomas Brückle  
Bild: Geberit

**Geberit**  
**Brückle leitet Marketing**

Thomas Brückle ist seit Februar Marketingleiter bei der Geberit Vertriebs GmbH in Pfullendorf. Der 37-jährige Physiker und Master of Business Administration (MBA) hat umfassende Industrie- und Agenturerfahrungen mit dem Schwerpunkt B2B. Zuletzt leitete Brückle den Bereich Kommunikation und Marketing eines internationalen Unternehmens für den Automobil- sowie Maschinen-, Anlagen- und Apparatebau.

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

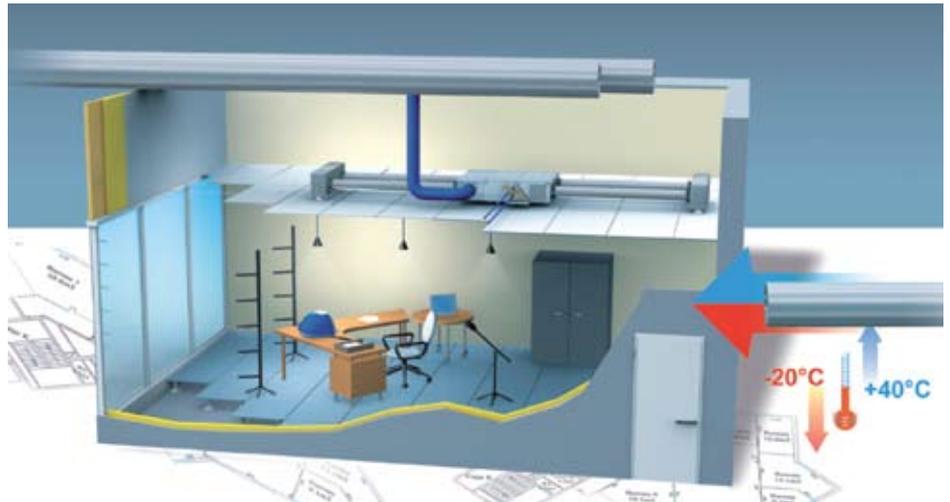


Bild: Carrier

Carrier: Im neuen Demo Center kann das Kundenprojekt bis in die vorgesehenen Werkstoffe und Innenraumelemente exakt simuliert werden. So laufen die klimatechnischen Versuche unter realen Bedingungen.

**Carrier**

**Demo Center für die Luftseite**

Mit einer Investition von rund 350 000 Euro hat Carrier seine Labors in Montluel um ein Demo Center für die Luftseite erweitert. Hier können Kunden analysieren, welche Anforderungen an Klimatisierung und Lüftung sich aus Lage, Architektur und Innenausstattung ergeben. Das Labor ist ISO-zertifiziert. Eine große Auswahl an Fenstern, Fußbodenbelägen und Deckenmaterialien erlaubt es, die Gebäudeeigenschaften zu simulieren. Wärmelasten, Umgebungstemperaturen und Sonneneinstrahlung können beliebig variiert werden. Von einem Nebenraum aus kann der Kunde die Messungen verfolgen und beobachten, wie die projektierte Carrier-Anlage unter den simulierten Anwendungsbedingungen arbeitet. Zu den Leistungsnachweisen gehören Geräuschprüfungen, thermische Prüfungen sowie die Prüfung der Luftleistung und der elektrischen Parameter. Ein Aus-

wahlprogramm hilft, die einzelnen Bauteile optimal zusammenzustellen. Die Simulation erlaubt es auch, Ausweichlösungen vorzuschlagen und zu testen, mit denen der Kunde Energie sparen kann oder flexibler ist. Planer können Alternativlösungen testen bzw. ihre Vorschläge optimieren.

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

**Windhager Deutschland**

**Gerstlauer wird neuer Verkaufsleiter**

Ludwig Gerstlauer (45) ist neuer Verkaufsleiter bei der Windhager Zentralheizung GmbH in Meitingen. Er tritt die Nachfolge von Roland Wurm an, der seit Jahresbeginn Schulungs- und Marketingleiter Deutschland ist. Geschäftsführer Ludwig Friedl setzt mit Gerstlauer auf einen Branchenkenner, der bereits langjährige Erfahrung in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen bei namhaften Herstellern bau- und heizungstechnischer Produkte gesammelt hat. Gerstlauer will insbesondere in den norddeutschen Regionen durch eine Erhöhung der Markenbekanntheit expandieren.

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

Bild: Windhager



Die Führungsmannschaft bei Windhager Deutschland (v. l.): Verkaufsleiter Ludwig Gerstlauer, Geschäftsführer Ludwig Friedl und Marketing- und Schulungsleiter Roland Wurm.

Anzeige

Anzeige

## Wilo

**Hocheffizienz für Marktbearbeitung**

Großes Interesse und viel positive Resonanz – so lautet das Fazit für die im Oktober 2005 gestartete Aktion rund um die Hocheffizienz-Pumpen „Stratos“ und „Stratos ECO“ von Wilo. Bei der Marktinitiative wurden Handel, Planer und Fachhandwerk bei Kundenberatung und Verkauf unterstützt, Aktionsbausteine standen den Marktpartnern kostenlos zur Verfügung. Im Mittelpunkt standen dabei neben Displays und Broschüren interaktive Beratungshilfen wie der „Wilo Efficiency

Check“ auf CD-ROM, um das Stromsparpotenzial der Hocheffizienzpumpen objektspezifisch zu berechnen. Ein weiterer Baustein ist der „Stromspar-Kalkulator“, eine einfach zu bedienende Übersicht für die Kundenberatung vor Ort. Sie zeigt für typische Haushaltsgrößen, was sich mit einer Hocheffizienzpumpe im Vergleich zu einer Standardpumpe sparen lässt und wann sich die Anschaffung amortisiert hat.

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

## Minol Messtechnik

**Skibatron Polska sp.zo.o. erworben**

Die Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG hat zum Jahreswechsel die Skibatron Polska sp.zo.o. übernommen. Minol ist in Polen mit ihrer Tochtergesellschaft Stein-Pol seit über zehn Jahren aktiv. Zukünftig agiert die Stuttgarter Unternehmensgruppe in Polen unter der Firmierung Minol sp.zo.o.

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

## GFR

**Zwei neue technische Büros**

Die Gesellschaft für Regelungstechnik und Energieeinsparung (GFR), Verl, hat ihr Vertriebs- und Servicenetz um zwei neue technische Büros erweitert. Das „Technische Büro Münster“ mit Sitz in Steinfurt unter der Leitung von Burkhard Babich deckt die PLZ-Gebiete 26 bis 28 und 46 bis 49 ab. Friedhelm Dege leitet das „Technische Büro Frankfurt“ mit Sitz in Waldems, das für die PLZ-Gebiete 60 bis 65 zuständig ist. Neben der Firmenzentrale in Verl, umfasst das GFR-Netzwerk nun insgesamt dreizehn Niederlassungen und sechzig Partnerunternehmen, die bei Beratung, Anlagenplanung, Objektausführung und Objektbetreuung unterstützen. Nach Unternehmensangaben sind weitere GFR-Büros im norddeutschen Raum und im Raum Stuttgart sowie eine Erweiterung des bestehenden Büros in München geplant.

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

Bild: Wilo AG



Wilo: Parkscheibe als Stromsparkalkulator

## Menschen



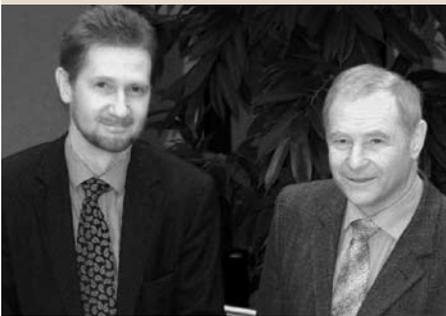
## Wolf

Oberbillig betreut  
Luxemburg

In der Wolf-Tochtergesellschaft in Luxemburg betreut und berät künftig Manfred Oberbillig Planer, Ingenieurbüros

und Installateure der Klimabranche. Außerdem wird er den dort ansässigen Wolf-Heizungspartner General Technic unterstützen. Wolf will mit seiner im November letzten Jahres neu gegründeten Tochtergesellschaft mit mehr Kundennähe wieder an die dort für Wolf sehr erfolgreichen 90er Jahre anknüpfen.

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



Raimund Müller (l.) und Rolf Bommer  
Bild: Bomat

## Bomat

Müller erweitert  
Geschäftsführung

Raimund Müller (50) erweitert seit Anfang des Jahres neben dem Firmengründer Rolf Bommer die Geschäftsführung von Bomat in Überlingen. Ebenso wurde Müller in die Geschäftsleitung der Puren GmbH, dem Mutterkonzern des Brennwerttechnik-Spezialisten, berufen. Müller ist seit 1998 Vertriebsleiter und seit 2002 Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung. Den Bomat-Vertrieb leitet seit Jahresbeginn Klaus Schätzle (39).

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

## Vaillant

## Wachstums- und Leistungsoffensive



Das neue Führungsteam bei Vaillant Deutschland (v. l.) leitet die Wachstums- und Leistungsoffensive: Michael Kübel – Customer Service, Stefan Möllenhoff – Business Development, Diana Kraus – Marketing Zielgruppen, Peter Hilger – Geschäftsfeld Heizsysteme, Joachim Kuhr – Vertrieb Handel und Key Account, Eberhard Dörr – Kaufmännische Leitung und Vertriebsunterstützung, Andreas Epple – Vertrieb Fachpartner, Michael Boll – Geschäftsfeld regenerative Energien, Klaus Jesse – Geschäftsführer, Holger Thiesen – Geschäftsfeld Elektro und Ersatzteile.

Mit einer Wachstums- und Leistungsoffensive sowie einer Neustrukturierung der Vertriebs- und Serviceorganisation ist Vaillant Deutschland in das Jahr 2006 gestartet. „Mit einem ganzen Bündel an Maßnahmen stellen wir uns auf die geänderten Bedürfnisse unserer Partner im Fachhandwerk ein“, so Klaus Jesse, Geschäftsführer Vaillant Deutschland. „Wir werden unsere Partner jetzt mit einem funktional, statt regional organisiertem Team zielgruppengenau ansprechen. Durch die gleichzeitige Entlastung unserer Verkaufsberater von allgemein-administrativen Tätigkeiten schaffen wir Freiräume, die die Verkaufsverantwortlichen zur Kundenbetreuung nutzen und sich so ganz alleine auf die Bedürfnisse der Fachhandwerker konzentrieren können. Darüber hinaus beraten Experten vor Ort speziell zu Themen wie Wärmepumpen, Photovoltaik, Blockheizkraftwerke sowie der Klima- und Lüftungstechnik. Die Aufgabenstellungen gerade in diesen Bereichen haben sich derart schnell entwickelt, dass wir unseren Fachpartnern vor Ort viel schneller in allen Fragen individuell zur Seite stehen werden.“

Gleichzeitig baut Vaillant Deutschland die Standorte für Schulung sowie Training um und aus. Dabei werden wichtige Einzelthemen künftig in einzelnen Schulungszentren konzentriert und dort ausführlicher als derzeit angeboten. Darüber hinaus werden künftig wesentlich mehr Fachhandwerker vom Vaillant Exzellenz Partner (VEP) Programm profitieren und sich als lokale Marke positionieren können als bislang.

Bedingt durch den massiven Zuspruch des Fachhandwerks werde außerdem das Online-Angebot an unterstützenden Maßnahmen weiter ausgebaut. Tausende Fachhandwerker würden bereits kurze Zeit nach der Einführung Kundendienst AKTIV nutzen, um die Serviceeinsätze des Vaillant-Kundendienstes zu beauftragen und „live“ zu verfolgen. Mehr als 10 000 Fachhandwerker seien im FachpartnerNET registriert und hier monatlich aktiv. Im Online-Werbeplaner würde täglich eine Fülle an Marketingaktionen umgesetzt. „Online-dienste werden lange nicht mehr nur von einer schmalen Elite im Fachhandwerk, sondern von der breiten Basis unserer Kunden genutzt“, so Diana Kraus, Leiterin Marketing Zielgruppen.

Am individuellen persönlichen Kontakt der Berater zu den Fachpartnern werde das zwar nichts ändern, die Ressourcen des Vertriebsteams sollen aber nun in Aufgaben fließen, die jetzt mehr als früher benötigen und abgefragt werden, und die sich über Onlinemedien nicht so schnell und sicher kommunizieren lassen wie Standardinformationen. Jesse: „Wir investieren für unsere wichtigste Zielgruppe – das Fachhandwerk – fast 80 % aller Ressourcen in Training, Schulung, Beratung und Kommunikation. Wir haben frühzeitig Veränderungen der Bedürfnisse im Markt erkannt und agieren jetzt zukunftsorientiert darauf.“

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

## Tenesol

## Re-Strukturierung abgeschlossen

Tenesol, vormals Total Energie Deutschland GmbH, hat seine Neustrukturierung zum Jahreswechsel abgeschlossen. Unter der Leitung des neuen Geschäftsführers Christian Dorn wurde die Vertriebsstruktur weiterentwickelt, so dass Tenesol jetzt über ein transparentes Vertriebsnetz mit Partnern und „Fokus“-Partnern verfügt und nun flächendeckend Produkte und Services anbieten kann. Die Re-Strukturierung wurde primär durch das verstärkte Engagement von dem Mineralölkonzern Total und dem Energiekonzern EDF beeinflusst. Beide haben ihre Anteile an Total Energie um jeweils 20 % aufgestockt und sind nun paritätische Anteilseigner. Total und EDF wollen Tenesol zu



Tenesol-Geschäftsführer  
Christian Dorn

einem weltweit führenden Anbieter von erneuerbaren Energien positionieren, wozu nach Unternehmensangaben für die nächsten zehn Jahre ein Investitionsvolumen von 500 Mio. Euro zur Verfügung steht.

[www.total-energie.de](http://www.total-energie.de)

## GEA Group

## Übernahme der türkischen Isisan

Die GEA Group ist seit März Mehrheitsgesellschafter des türkischen Lufttechnik-Spezialisten Isisan in Istanbul. Das Unternehmen ist seit 1999 strategischer Partner der GEA-Division Lufttechnik und wird künftig in deren Organisation eingegliedert. Die Vertriebsgesellschaft erwirtschaftete 2005 mit etwa 30 Mitarbeitern einen Umsatz von knapp 10 Mio. Euro in der Türkei. Gökhan Özbek, der noch Mitgesellschafter ist, führt als Managing Director die Geschäfte der Isisan und berichtet an

## Rotex

## Tech verstärkt internationalen Vertrieb

Alexander Tech hat das Vertriebsteam der Rotex Heating Systems GmbH in Güglingen verstärkt.

Er ist verantwortlich für den strategischen Vertrieb und das internationale Geschäft. Tech war zuvor Leiter Vertrieb/Marketing eines Systemhauses für Energiemanagement-Lösungen.

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



Alexander Tech  
Bild: Rotex

Dr. Frank Voßloh, der bei GEA Lufttechnik den Vertrieb West-Europa verantwortet. Mit der Übernahme will sich die GEA Lufttechnik unter anderem Zugang zu wachstumsstarken Märkten in den kaukasischen und zentralasiatischen Republiken verschaffen.

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

Menschen



Norbert Jacobi  
Bild: Roca

**Roca**  
**Jacobi leitet Vertrieb**

Norbert Jacobi (44) ist neuer Vertriebsleiter Deutschland der Roca GmbH, Staudt. Jacobi kommt von Dornbracht, wo er seit 2002 als Verkaufsleiter Deutschland Mitte fungierte. Der Wiesbadener war zuvor in Handelsvertretungen auch für andere Sanitärmarken tätig.

[www.roca.es](http://www.roca.es)



Michael Sturm  
Bild: Messe Frankfurt

**Messe Frankfurt**  
**Sturm leitet Marketing-kommunikation**

Dr. Michael Sturm (41) leitet seit April die Marketingkommunikation für

den Bereich Technische Messen bei der Messe Frankfurt Exhibition. Er ist verantwortlich für die nationale und internationale Presse, Werbung sowie Online-Kommunikation der Messen Light+Building, ISH, The Design Annual, IFFA, Texcare International, Material Vision, Fireprotec und Automechanika. Sturm tritt die Nachfolge von Iris Jeglitza-Moshage an, die zunächst kommissarisch und seit Beginn des Jahres offiziell den Bereich Technische Messen leitet.

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

**KME**

**Installateur startet zum Cape Canaveral**

Eine Woche Florida für zwei Personen ist der attraktive Hauptgewinn des „Q-tec“-Gewinnspiels, das die KM Europa Metal AG anlässlich der Markteinführung ihres neuen Kupferrohrs veranstaltet hatte. Zur SHK Essen 2006 konnte mit Jörg Weisheit, Geschäftsführer der Peter Schaaf GmbH in Solingen, der glückliche Gewinner präsentiert werden. Auf dem KME-Messestand übergab Franz Thiele, bei der Division „Building Applications“ für den Vertrieb Deutschland und Benelux verantwortlich, die Reiseunterlagen im Rahmen einer kleinen Feier. Weisheit kann sich dabei auf ein besonderes Highlight freuen: einen Besuch des „NASA Kennedy Space Center“ in Cape Canaveral.

[www.kme-tube-systems.com](http://www.kme-tube-systems.com)



Bild: KME

Jörg Weisheit und seine Frau sind die Gewinner des „Q-Tec“-Gewinnspiels der KM Europa Metal AG. Auf der SHK Essen übergab KME-Vertriebsleiter Franz Thiele (rechts) den Reisevoucher nach Florida.

**VDMA**

**Gebäudearmaturen: Umsatzplus**

Die deutschen Hersteller von Gebäudearmaturen erzielten im Jahr 2005 ein nominales Umsatzplus von 4 (2004: 5) %. Dies meldet der VDMA-Fachverband Armaturen. Für das positive Gesamtergebnis war der um 10 % gestiegene Auslandsumsatz verantwortlich. Im Inland verbuchten die Hersteller trotz der seit November 2005 anziehenden Konjunktur ein Umsatzminus von 2 %. In den einzelnen Produktgruppen schnitten die Hersteller von Sanitärarmaturen mit einem Anstieg des Gesamtumsatzes von 6 % am besten ab.

Die Hersteller von Heizungs- und technischen Gebäudearmaturen erreichten ein Umsatzplus von 1 %. Im Inland konnte keine Herstellergruppe ein Umsatz-

wachstum erzielen. Der positiven Entwicklung auf der Umsatzseite standen in 2005 überdurchschnittliche Materialpreisverteuerungen gegenüber. So stieg der durchschnittliche Kupferpreis um 31 % auf 310 (2005: 237) Euro/100 kg. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes stiegen die Ausfuhren von Gebäudearmaturen im Jahr 2005 um knapp 5 % auf 1,36 Mrd. Euro. Die wichtigsten Absatzländer waren Frankreich und die USA.

