

## Menschen



Jürgen Diehl  
Bild: BHKSt

**BHKSt****Diehl ist neuer Präsident**

Die Mitgliederversammlung des Bundesindustrieverbands Heizungs-, Klima-, Sanitärtechnik/Technische Gebäudesysteme (BHKSt)

hat Jürgen Diehl Anfang Mai zum Präsidenten des BHKSt gewählt. Er tritt die Nachfolge von Michael Mahr an, der nach dreijähriger Amtszeit nicht mehr kandidierte. Als neuer Vizepräsident wurde Roland Gaiser berufen.

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

**AMEV****Neue Obleute**

Der Arbeitskreis Maschinen- und Elektrotechnik staatlicher und kommunaler Verwaltungen (AMEV) hat neue Obleute benannt. Obmann des Arbeitskreises Gebäudeautomation ist jetzt Bernhard Hall, Vermögen und Bau Baden-Württemberg in Stuttgart. Die Leitung des Fernmeldearbeitskreises hat Wilfried Müller, Oberfinanzdirektion Hannover, übernommen.

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



Markus Voigt  
Bild: Vubic

**Vubic****Voigt ist neuer Vorsitzender**

Markus Voigt ist von der Mitgliederversammlung des Verbands Unabhängig Beratender Ingenieure und Consultants (Vubic)

zum neuen Vorsitzenden des Vorstands gewählt worden. Er folgt auf Dr. Friedrich Steiger, der acht Jahre Vorsitzender des Vorstands war.

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

**Umweltministerium****Marktanreizprogramm: Fördersätze rückwirkend gekürzt**

Das Marktanreizprogramm für Solarkollektoren, Pellet- und Scheitholz-Vergaserheizkessel wirkt. So gut, dass das Bundesumweltministerium mit einer Richtlinienänderung rückwirkend zum 1. Februar die Fördersätze im Rahmen des Marktanreizprogramms um 20 bis 50 % kürzt, um den gedeckelten Fördertopf zu strecken. Bereits am 22. März wurden die Zuschüsse um 20 % verringert. Thermische Solaranlagen: Der neue Zuschuss für Anlagen zur Warmwasseraufbereitung und zur Bereitstellung von Prozesswärme beträgt 54,60 Euro/m<sup>2</sup> Kollektorfläche (bisher 84 Euro/m<sup>2</sup> Kollektorfläche, -35 %). Der neue Zuschuss für Anlagen zur kombinierten Warmwasseraufbereitung und Raumheizung beträgt 70,20 Euro/m<sup>2</sup> Kollektorfläche (bisher 108 Euro/m<sup>2</sup> Kollektorfläche, -35 %). Anlagen über 200 m<sup>2</sup> Kollektorfläche werden weiterhin mit 48 Euro/m<sup>2</sup> Kollektorfläche gefördert. Biomasse-Heizkessel: Der neue Zuschuss für automatisch beschickte Biomassekessel (auch Pellet-Heizkessel) bis zu einer Nennwärmeleistung von 30 kW beträgt 38,40 Euro/kW (bisher 48,00 Euro/kW, -20 %), mindestens jedoch 1088 Euro (bisher 1360 Euro, -20 %) bei Anlagen mit einem Kesselwirkungsgrad von mindestens 90 %. Der neue Zuschuss für automatisch beschickte Biomassekessel (auch Pellet-Heizkessel) bis zu einer Nennwärmeleistung von



Die Fördersätze des Marktanreizprogramms wurden rückwirkend zum 1. Februar gekürzt, bei kleinen thermischen Solaranlagen um 35 %.

über 30 bis 100 kW beträgt 24,00 Euro pro kW (bisher 48,00 Euro, -50 %). Der neue Zuschuss für manuell beschickte Holz-Vergaserkessel bis zu einer Nennwärmeleistung von 30 kW beträgt 26,00 Euro/kW (bisher 40,00 Euro/kW, -35 %) mindestens jedoch 780 Euro (bisher 1200 Euro, -35 %) bei Anlagen mit einem Kesselwirkungsgrad von mindestens 90 %. Förderanträge für handbeschickte Biomassekessel über 30 kW werden gar nicht mehr gefördert. Ab dem 1. Februar 2006 bis zum Inkrafttreten der neuen Richtlinie eingegangene Anträge werden noch mit 20,00 Euro/kW gebilligt.

[www.erneuerbare-energien.de](http://www.erneuerbare-energien.de)

**Wilo****Umsatz um 13,3 % gesteigert**

Die Wilo AG hat im Geschäftsjahr 2005 ihren Umsatz gegenüber 2004 um 13,3 % von 662,3 auf 750,4 Mio. Euro gesteigert. Das Ebit liegt mit 85 Mio. Euro um 14,7 Mio. Euro höher als im Vorjahr. Bei der Umsatzentwicklung entfallen auf das Geschäftsfeld Wasserversorgung und Abwasser mittlerweile 34 %. Die Zahl der Beschäftigten hat sich aufgrund von Akquisitionen ebenfalls deutlich erhöht. Zum Jahresende 2005 hatte die Wilo Gruppe insgesamt 4985 Mitarbeiter und damit 1043 mehr als am Vorjahresstichtag. 2006 ist der Neubau einer Vertriebszentrale und Fertigungsstätte für den Kommunalbereich im US-Bundesstaat Georgia geplant.

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



Dr. Horst D. Elsner, Vorstandsvorsitzender, Jérôme Perrod, Vorstand Operations, Dr. Thomas Schweisfurth, Vorstand Marketing und Vertrieb: Zum Umsatzplus von 13,3 % hat die internationale Ausrichtung des Konzerns maßgeblich beigetragen.

## Hansgrohe

### Top-Arbeitsplatzschaffer

In der Ende März veröffentlichten Job-Umfrage der „Wirtschaftswoche“ ermittelte das Wirtschaftsmagazin bei 2800 befragten Unternehmen die in 2005 geschaffenen Arbeitsplätze. Die Hansgrohe AG zählt als einziges Unternehmen der deutschen Sanitärindustrie zu den 100 Top-Arbeitsplatzschaffern. Damit schaffte das Schwarzwälder Unternehmen bereits zum zweiten Mal in Folge den Sprung in die Rangliste. An den fünf deutschen Standorten hat der international tätige Hersteller im letzten Jahr 63 neue Arbeitsplätze geschaffen. Die Anzahl der Beschäftigten bei Hansgrohe kletterte damit im Inland zum Jahresende 2005 auf 1652 Beschäftigte – ein Plus von 4 %. Hinzu kommen 122 Auszubildende sowie 31 geringfügig Beschäftigte und Praktikanten, die nicht in die Statistik der Wirtschaftswoche einfließen. Für 2006 wurden weitere Einstellungen angekündigt.

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



*Bild: Hansgrohe*  
Galvanik bei Hansgrohe: 2005 wurden an den fünf deutschen Standorten 63 neue Arbeitsplätze geschaffen.

## Rehau

### Positionierung als Dachmarke

Der Polymerverarbeiter Rehau mit Stammsitz in Rehau/Oberfranken und tätig in den Bereichen Bau, Automotive und Industrie hat sich mit seinen mehr als 14 000 Mitarbeitern als Dachmarke neu aufgestellt. Nun startet das Unternehmen eine langfristig angelegte Markenoffensive, die neben einer aktiven Positionierung im Markt auch von Veränderungen im Erscheinungsbild begleitet wird und den Bekanntheitsgrad von Rehau steigern soll.



*Das neue Rehau-Logo.*

Der neue Claim „Unlimited Polymer Solutions“ soll den Anspruch des Unternehmens zum Ausdruck bringen, mit polymerbasierten Lösungen die Grenzen des Möglichen immer wieder neu zu definieren. Ausgangspunkt für die neue Marken- und Kommunikationsstrategie war eine weltweite Kunden-, Mitarbeiter- und Lieferantenbefragung. Wolfgang Faber, Vorsitzender der Geschäftsleitung: „Millionen Menschen werden täglich mit Rehau-Produkten konfrontiert, ohne es zu wissen und ohne die Marke zu kennen. Das zu ändern, ist unsere Aufgabe.“

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

Menschen



Michael Matros  
Bild: Allweiler

**Allweiler**  
**Matros leitet**  
**Radolfzell**

Seit April ist Dr. Michael Matros bei der Allweiler AG für den gesamten Unternehmensbereich Schraubenspindel- und Kreiselpumpen verantwortlich und Leiter des Stammwerkes in Radolfzell.

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

**eurammon**

**Witt folgt auf König**

Monika Witt ist von den eurammon-Mitgliedern auf einer Mitgliederversammlung Anfang Mai zur neuen Vorstandsvorsitzenden gewählt worden. Die 42-Jährige tritt die Nachfolge von Holger König an.

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



Volker Weinmann  
Bild: FGK

**FGK**  
**Weinmann verstärkt**  
**Arbeitsgruppe**  
**Raumklimageräte**

Volker Weinmann, Daikin Airconditioning Germany, wurde von der Arbeitsgruppe Raumklimageräte im Fachinstitut Gebäude-Klima (FGK) zum stellvertretenden Vorsitzenden des Gremiums ernannt. Vorsitzender der Arbeitsgruppe ist Friedhelm Körner.

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



Andrea Weinert  
Bild: dena

**dena**  
**Weinert erweitert**  
**Geschäftsführung**

Andrea Weinert ist seit kurzem zweite Geschäftsführerin der dena für die Bereiche Öffentlichkeitsarbeit und Verwaltung. Weinert war zuletzt unter Wolfgang Clement Pressesprecherin des Bundeswirtschaftsministers. Stephan Kohler wurde vom Aufsichtsrat zum Vorsitzenden der Geschäftsführung ernannt.

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

**Vaillant Group / Webasto**

**Merkel informiert sich über Brennstoffzelle**

Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel ließ sich auf der Hannover Messe von Dr. Michel Brosset, Geschäftsführer der Vaillant Group, und Dr. Detlef May, Leiter Unternehmenskommunikation der Webasto AG, über den Stand des gemeinsamen Projekts zur Entwicklung der Brennstoffzellentechnologie unterrichten. Aus der Ost-West-High-Tech-Kooperation ergibt sich eine einzigartige Synergie zur Nutzung baugleicher Brennstoffzellen: Webasto beschäftigt sich schon seit einigen Jahren mit der Bordstromversorgung für Fahrzeuge, so genannten Auxiliary Power Units (APU) auf Brennstoffzellen-Basis. Im Rahmen der Kooperation ist Webasto für die Entwicklung des thermisch isolierten Kernmoduls, inklusive SOFC-Brennstoffzelle, Nachbrenner und Reformer zuständig. Die Aufgabe von Vaillant besteht darin, das Kernmodul und weitere Systemkomponenten zu einem Brennstoffzellen-Heizgerät zu entwickeln und es in das Heizungssystem eines Einfamilienhauses zu integrieren [TGA 5-2006, S. 22].

[www.vaillant-group.com](http://www.vaillant-group.com)



Dr. Michel Brosset, Geschäftsführer der Vaillant Group, (links) erläutert das Brennstoffzellen-Projekt mit Webasto: Christian Wulff, Ministerpräsident von Niedersachsen, Joachim Berg, Leiter der Vaillant Group Brennstoffzellen-Entwicklung, Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel, Dr. Detlef May, Leiter der Unternehmenskommunikation Webasto und Bundesforschungsministerin Dr. Annette Schavan (v.l.).

**KME und BHKS**

**Haftungsübernahmeerklärung**  
**unterzeichnet**

Seit dem 1. April gilt eine neue Haftungsübernahmeerklärung für Werkverträge zwischen dem Bundesindustrieverband Heizungs-, Klima-, Sanitärtechnik/Technische Gebäudesysteme (BHKS) und der KM Europa Metal AG. Sie erstreckt sich auf die von KME produzierten Markenkupferrohre Sanco, Wicu, Copatin, Q-tec, Cuprotherm und Hypoplan.

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

**Damixa**

**Kooperation mit WR-Haustechnik**

Der dänische Armaturenhersteller Damixa kooperiert ab dem 1. Juli mit Kundendienstbereich mit dem Service-Dienstleister WR-Haustechnik in Pliezhausen. WR-Haustechnik ist in Deutschland mit 27 Standorten flächendeckend präsent.

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

**Buderus**

**Null Prozent für Regenerative**

Buderus unterstützt Heizungsfachleute mit einem Energiesparkredit vorhandenes Kundeninteresse an regenerativen Energien in Aufträge umzuwandeln. Mit der Aktion profitieren Privatkunden und Freiberufler bis Ende 2006 von einem Finanzierungsangebot mit null Prozent effektivem Jahreszins beim Kauf eines Logano Holz- oder Pellet-Heizkessels, eines Sonnenkollektors Logasol oder Vaciosol, einer Luft/Wasser-Wärmepumpe Logafix WPL, eines Holzbrand- oder Festbrennstoff-Heizeinsatzes oder eines Kaminofens der Serie blueLine. Die Laufzeit des Kredits beträgt 36 Monate. Eine Anzahlung entfällt. Heizungsfachleute können das Darlehen für ihre Kunden direkt bei der Partner-Bank (BHW Bank AG) beantragen und ersparen ihren Interessenten damit den Papierkram.

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

**Der Energiesparkredit:  
Ein gutes Argument**

Finanzierungsangebot\* für alle Buderus Produkte, die mit regenerativen Energien heizen.

**0% Finanzierung** ✓  
**36 Monate Laufzeit** ✓  
**Keine Anzahlung** ✓

**2. bis 3. Aktion**  
2006

\* Für Privatkunden und Freiberufler in Kooperation mit der BHW Bank AG.  
Grafik: Buderus

## Menschen



Franco Hauptmann  
Bild: Giacomini

**Giacomini****Hauptmann leitet Vertrieb**

Franco Hauptmann (44) ist seit Anfang Mai neuer Vertriebsleiter der Giacomini GmbH in Waldbröl für Deutschland und Österreich. Hauptmann kommt vom Acrylwannenhersteller Galatea, Lauchhammer, wo er ebenfalls als Vertriebsleiter tätig war.

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

**BSW****Fasbender verstärkt Pressestelle**

Dr. Sebastian Fasbender (37) verstärkt ab sofort die Pressestelle des Bundesverbands Solarwirtschaft (BSW). Als Pressesprecher berichtet er direkt an BSW-Geschäftsführer Carsten Körnig. Fasbender verantwortet die externe Medienarbeit des Verbands.

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



Rüdiger Detzer  
Bild: BHKS

**BHKS****Detzer mit Rietschel-Diplom ausgezeichnet**

Prof. Dr.-Ing. Rüdiger Detzer ist während der Mitgliederversammlung des Bundesindustrieverbands Heizungs-, Klima-, Sanitärtechnik/Technische Gebäudesysteme (BHKS) mit dem Rietschel-Diplom ausgezeichnet worden. Das Rietschel-Diplom wird von der im Jahr 1949 vom BHKS gegründeten Rietschel-Stiftung

regelmäßig an Persönlichkeiten verliehen, die sich außerordentliche Verdienste um die Förderung der Weiterentwicklung des Berufszweiges Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik in wissenschaftlicher, technischer, wirtschaftlicher oder organisatorischer Hinsicht erworben haben.

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

**ebm-papst****Neuer Kombiprüfstand**

ebm-papst Mulfingen hat einen neuen Prüfstand eingerichtet mit dem jetzt parallel die Messung der Luftleistung und der Geräuschabstrahlung möglich ist. Die Investition beträgt rund 2 Mio. Euro und soll die Entwicklung von Ventilatoren bei ebm-papst beschleunigen. Der neue Prüfstand ist so gefragt, dass man von Anfang an auf Zwei-Schicht-Betrieb übergang: Täglich werden 10 bis 15 Kennlinien von Ventilatoren bzw. Kundengeräten aufgenommen. Der Prüfstand besteht aus dem Prüfraum, der Technikzentrale und dem Leitstand. Zwischen der Technikzentrale und dem Prüfraum besteht durch Kanäle ein geschlossener Luftkreislauf. Kernstück der Technikzentrale sind zwei Gebläse und eine 400 kg schwere Drossel zur Veränderung des Volumenstroms. Zur Messung der Volumenströme wurden sieben hochpräzise Einlaufdüsen eingesetzt, über die die Luft angesaugt wird. Die größte Düse hat einen Innendurchmesser von einem Meter. Der eigentliche Prüfraum besteht aus zwei Kammern, die durch eine Wand getrennt sind. Darin wird der zu messende Ventilator bzw. das Kundengerät eingebaut. Der neue Prüfstand ermöglicht die zeitgleiche Messung von Geräuschen ab 30 dB und von Luftmengen bis 100 000 m<sup>3</sup>/h bei Drücken bis 3000 Pa.

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

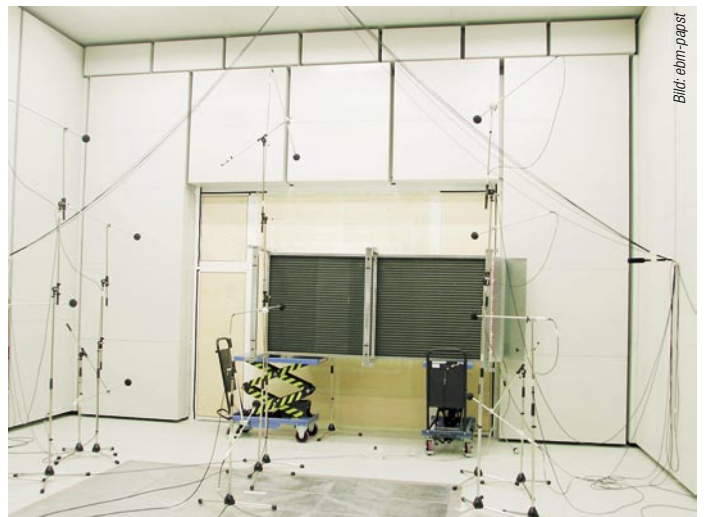


Bild: ebm-papst

Neuer Prüfraum bei ebm-papst: 600 Tonnen schwer, 30 m lang, 7 m breit, 5 m hoch und schwingungsisoliert auf 40 Stahlfedern gelagert.

**Sachen machen!****8 Mrd. Euro aus Forschung zu holen**

In Deutschland können derzeit etwa 18 000 Ingenieurstellen nicht besetzt werden. Dies teilte VDI-Direktor Dr. Willi Fuchs zum Auftakt der Hannover Messe 2006 mit. Der anhaltende Ingenieur-Fachkräftemangel habe im Vergleich zum Vorjahr um etwa 30 % zugenommen, die Arbeitslosenzahlen für Ingenieure hingegen nahmen um 25 % ab. Außerdem präsentierte Fuchs eine Studie nach der durch den mangelnden Transfer von Wissenschaft und Wirtschaft in Deutschland mehr als 8 Mrd. Euro Wertschöpfung in deutschen Patenten schlummern und nicht genutzt werden. Eine Verbesserung des Umsetzungsprozesses von der Idee zum Produkt soll die Einführung einer standardisierten Patentbörse bringen. Die Standortinitiative „Sachen machen!“ bietet dazu jetzt erstmals eine Innovationsbörse an. Die Plattform soll Unternehmen, die eine gute Idee, aber kein Kapital haben, mit denen zusammenbringen, die nach einer Idee suchen und vorhandene Mittel einsetzen können.

[www.sachen-machen.org](http://www.sachen-machen.org)

## Vaillant Group

## Profitables Wachstum fortgesetzt

Die Vaillant Group ist im Geschäftsjahr 2005 zum fünften Mal in Folge profitabel gewachsen. Der Umsatz erhöhte sich um 10 % (davon 7 % organisch) auf 1,791 Mrd. Euro, das operative Ergebnis vor Firmenwertabschreibungen (Ebita) stieg um 12 % auf 228 Mio. Euro (Zahlen bezogen auf die fortgeführten Unternehmensbereiche Heiztechnik und Haushaltsprodukte nach dem Verkauf des Unternehmensbereich Baumaterialien Anfang 2005). Die Nettoverschuldung wurde von 445 auf 260 Mio. Euro zurückgeführt.

Die Zahl der Mitarbeiter stieg um 400 auf 8616. Maßgebliche Wachstumstreiber waren die Märkte Großbritannien (+ 17 %), Spanien (+ 20 %) sowie Osteuropa (+ 11 %). In Deutschland wurde trotz rückläufiger Nachfrage nach Heiz- und Warmwassergeräten auf Basis von Öl und Gas der Umsatz um 2 % gesteigert. Ein wesentlicher Grund dafür war die deutlich anziehende Nachfrage nach Produkten auf Basis erneuerbarer Energien wie Photovoltaikanlagen, solarthermische Systeme und Wärmepumpen. 2006 will Vaillant unter anderem in die Stärkung der China-Aktivitäten investieren. Der Umsatz in diesem Markt soll in den nächsten drei Jahren verdoppelt werden. Langfristig soll etwa ein Zehntel des Konzernumsatzes auf den asiatischen Markt entfallen. Dafür ist auch der Aufbau einer eigenen Fertigung in China vorgesehen, mit der die Nachfrage im asiatisch-pazifischen Raum gedeckt werden soll. Standort des neuen Werks, in dem ab 2007 Wandheizgeräte produziert werden sollen, wird Wuxi sein. Für das Geschäftsjahr 2006 erwartet die Vaillant Group einen Anstieg des Umsatzes um rund 5 %. In den ersten drei Monaten erhöhte sich der Umsatz im Vorjahresvergleich um rund 11 % auf 440 Mio. Euro.

[www.vaillant-group.com](http://www.vaillant-group.com)



*Die Geschäftsführer Dr. Michel Brosset und Claes Göransson (v.l.) sehen die Vaillant Group für weitere Expansion durch organisches Wachstum und Akquisitionen gut gerüstet.*

## Daikin

## Neues Vertriebsbüro in München

Das bislang im Headquarter in Unterhaching ansässige Vertriebsbüro von Daikin Airconditioning Germany ist zum 1. Mai in neue Büroräume nach München-Solln umgezogen. Neben dem Bürobereich und einem Wohlfühlraum ist hier für September 2006 die Eröffnung des fünften Daikin Schulungszentrums geplant. Im Ausstellungsraum, der auch für die Beratung von Privatkunden eingerichtet ist, werden zahlreiche Innengeräte präsentiert.

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

## Carrier

## Preiserhöhung wegen Rohstoffkosten

Die Carrier GmbH & Co. KG hat zum 22. Mai die Preise für ihre Klimasystem-Komponenten je nach Produktgruppe um 2 bis 5 % erhöht und dies mit stark gestiegenen Rohstoffpreisen begründet. Wie das Unternehmen mitteilt, sind die Rohstoffpreise z. B. für Kupfer und Aluminium seit Beginn dieses Jahres um bis auf das Doppelte gestiegen. Man werde die Kunden von den Preisänderungen informieren, heißt es bei Carrier, und die Zuschläge sollen bei Angeboten und Rechnungen gesondert ausgewiesen werden, um sie den Kunden transparent zu machen.

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

## Solarpraxis AG

## Solar-Dienstleister geht an die Börse

Das Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen für die Solarbranche, Solarpraxis AG, geht an die Börse. Angekündigt wurde eine Zeichnungsfrist vom 22. Juni bis zum 14. Juli. „Mit dem Zugang zum Kapitalmarkt wollen wir die positive Stimmung am Markt und den Boom der Solarbranche nutzen“, sagte der Vorstandsvorsitzende der Solarpraxis AG, Karl-Heinz Remmers. Durch den Börsengang soll das organische Wachstum des wissensbasierten Dienstleisters der Solarbranche beschleunigt werden. Hauptaktionäre der Solarpraxis AG sind bisher die Vorstände Karl-Heinz Remmers und Holger Bedurke sowie als institutionelle Investoren die Umwelt Aktiendepots von Murphy & Spitz, einer Vermögensberatung mit Schwerpunkt Alternative Energien und nachwachsende Rohstoffe.

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



*Geht an die Börse: Karl-Heinz Remmers, Vorstandsvorsitzender der Solarpraxis AG, hier bei der Moderation des von der Solarpraxis AG im letzten Jahr veranstalteten 1. Forum Bioenergie.*

## Burkhardt Projekt

## Novenco Jet-Ventilationssysteme aus einer Hand

Seit Mai hat der bisherige Deutschland-Vertrieb, die Burkhardt Projekt GmbH, die komplette Abwicklung des Novenco-Jet-Ventilationssystems für Deutschland übernommen. Nach dieser Umstrukturierung wird jetzt die Abwicklung ausschließlich mit eigenen Mitarbeitern durchgeführt. Weiterhin werde das erweiterte System-Komplettpaket inkl. CO-Warnanlage, Verkabelung und Genehmigung am Markt ausgebaut und auch zusätzlich der reine Produktverkauf von Novenco-Produkten forciert, so der Geschäftsführer Ralf Burkhardt. Zu den Novenco-Produkten zählen neben dem Jet-Ventilationssystem Axial-, Brandgas-, Dach- und Radialventilatoren, Be- und Entlüftungsaggregate und Heizlüfter sowie Spezialventilatoren in beschichteter und explosionsgeschützter Ausführung.

[www.novenco.info](http://www.novenco.info)

*Burkhardt Projekt wickelt jetzt die Novenco Jet-Ventilationssysteme in Deutschland aus einer Hand ab.*



## Menschen



Reinhard Schüler  
Bild: ASUE

## ASUE

## Schüler im Amt bestätigt

Die Mitgliederversammlung der Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch (ASUE) hat Ende April Reinhard Schüler als Präsident bestätigt. Schüler, der zugleich Mitglied des Vorstands der Gasanstalt Kaiserslautern AG ist, tritt seine fünfte zweijährige Amtsperiode an.

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



Josef Waltl  
Bild: MWV

## MWV

## Waltl ist Vorstandsvorsitzender

Dr. Josef Waltl, Vorsitzender der Geschäftsführung der Shell Deutschland Oil GmbH, wurde von der Mitgliederversammlung des Mineralölwirtschaftsverbands (MWV) als Nachfolger von Thierry Pflimlin zum neuen Vorsitzenden des MWV gewählt.

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

*Paradigma-Systempartner Thomas Schreiber (links) erhält die 1 000 000ste von Paradigma für den deutschen Markt produzierte Solarkollektorröhre vom kaufmännischen Geschäftsführer René Reinhold.*

## Paradigma

## 2005: Umsatzsteigerung um 36 %

Paradigma Energie- und Umwelttechnik hat im vergangenen Jahr seinen Umsatz auf Konzernebene um 36 % auf rund 60 Mio. Euro gesteigert. Für 2006 hat Paradigma sich ehrgeizige Ziele gesetzt. Dazu gehört die Erschließung weiterer Auslandsmärkte. Der Umsatz soll auf rund 100 Mio. Euro steigen. Auf dem Paradigma-Partnertreffen Mitte Mai wurde mit der 1 000 000sten von Paradigma für den deutschen Markt produzierten Solarkollektorröhre ein besonderes Jubiläum gefeiert. René Reinhold, kaufmännischer Geschäftsführer, verlieh die Röhre symbolisch an Thomas Schreiber von der Firma Schreiber Haustechnik aus dem niedersächsischen Rotenburg. Der 1961 gegründete Meisterbetrieb hatte bereits in den 80er Jahren das Zukunftsfeld Solarenergie entdeckt. Mit Paradigma arbeitet Schreiber Haustechnik seit 1992. Das Unternehmen gehört damit zu Paradigmas Systempartnern der ersten Stunde.

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



Bild: Paradigma

## Outokumpu

## Jeder fünfte Handwerker kennt tub-e

Laut einer Umfrage des Trendforschungs-Unternehmens Querschierer kennt seit der Produkteinführung Ende September 2005 bereits fast jeder fünfte Handwerker die neue Marke tub-e aus dem Hause Outokumpu. Ein Großteil der Befragten gab an, tub-e durch redaktionelle Beiträge und Anzeigenkampagnen zu kennen. Viel Resonanz erzielten auch die tub-e Messeauftritte sowie die Präsenz im Großhandel und Internet, die den Bekanntheitsgrad der neuen Kupferrohrmarke stark erhöhten. tub-e ist eine einheitliche Lösung für Heizungs-, Trink- und Regenwasser, für Gas- und Ölleitungen sowie Solarkollektorverbindungen und Klimaanlage.

[www.tub-e.de](http://www.tub-e.de)

## Wolf

## Starkes Wachstum im ersten Quartal

National und international ist der Umsatz der Wolf GmbH, Mainburg, im ersten Quartal 2006 deutlich um 14 % auf 43,76 Mio. Euro gewachsen. Beim Export fiel der Jahresvergleich sogar um 17 % höher aus. Zur positiven Absatzlage trugen vor allem die Steigerungsraten bei Brennwert-Thermen (+ 29 %) und Solarkollektoren (+ 132 %) bei.

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

## IKK

**Messe für TGA-Fachplaner**

Als Weltleitmesse für Kältetechnik und bedeutende europäische Messe für Klima- und Lüftungstechnik kommt die IKK vom 18. bis 20. Oktober in Nürnberg genau zur richtigen Zeit: Neben politischen Weichenstellungen für Klimaschutz, CO<sub>2</sub>-Reduktion und Energieeinsparung sorgt vor allem die positive Entwicklung im gesamten Bereich der TGA-Planung für beste Aussichten. Wenn überall nach effizienteren Prozessen gesucht wird, gilt dies besonders für die Technische Gebäudeausrüstung. Denn sie ist nicht nur ein wesentlicher Kostenfaktor beim Bauen, sondern bietet

auch das größte CO<sub>2</sub>-Einsparpotenzial eines Gebäudes. Grund genug also, schon in der Planungsphase auf die effizientesten Systeme zu setzen. Speziell für TGA-Fachplaner hält das Fachangebot der IKK 2006 viele Highlights bereit, beispielsweise präsentiert das IKK-Fachforum ausgewählte Systemlösungen der Kälte- und Klimatechnik in einer Sonderschau – und parallel dazu vertiefende Fachvorträge. Der besondere IKK-Vorteil: Durch die enge thematische Verzahnung kann das konzentrierte Know-how der drei Bereiche Kälte, Klima und Lüftung genutzt werden. Rund 900 Aussteller und erstmals über 28 000 Besucher erwarten die Veranstalter. Bereits am Vortag der Messe wird wieder das ASERCOM-Symposium mit dem Thema „Neue Direktiven und Regularien in der EU – neue Geschäftschancen“ ausgerichtet.

[www.ikk-online.com](http://www.ikk-online.com)



*Die IKK informiert über: Systeme zur Gebäudekühlung, zentrale und dezentrale Klima- und Lüftungssysteme, Luftbefeuchtungssysteme, Luftfilterung/Luftreinigung, Luftführung, Kaltwassererzeuger, Wärmepumpen, Kühldecken, Verflüssiger und Wasserrückkühler...*

Bild: NürnbergMesse

## Menschen

**AK Regelungstechnik****Bollin ist neuer Vorsitzender**

Prof. Dipl.-Ing. Elmar Bollin von der Hochschule Offenburg wird in den nächsten vier Jahren den Arbeitskreis der Professoren für Regelungstechnik in der Versorgungstechnik vertreten. Mitte Mai wurde er turnusgemäß auf einer Tagung des Arbeitskreises gewählt.

[www.fhm.edu/home/fb/fb05/akrt/](http://www.fhm.edu/home/fb/fb05/akrt/)



**Dorothea Wiplinger**  
Bild: Fronius

**Fronius****Wiplinger leitet Marketing**

Im Bereich Solarelektronik der Fronius International GmbH hat Dorothea Wiplinger die Marketing- und PR-Agenden von

Helena Weber übernommen, die zurzeit im Mutterschutz ist.

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

## Seminare

## Friatec

Die brandschutztechnischen Anforderungen der Muster-Leitungsanlagen-Richtlinie unter Berücksichtigung der Musterbauordnung und der jeweiligen Landesbauordnung behandeln die kostenlosen MLAR 2005 Seminare von Friatec: Gebäudeklassen und Anforderungen, Umsetzung für den SHK-Bereich, Brandschutz-Anforderungen an Leitungssysteme, Leitungsverlegung in Rettungswegen, Abschottungen für Bauteile F30 bis F90 und von Holzbalkendecken, Deckenvergüsse, Abschottungen – Zulassungen und Zulässigkeit etc. Termine: 3. Juli Berlin; 6. Juli Köln; 5. September Weimar; 11. September Rostock; 12. September Prenzlaw; 18. September Riesa; 21. September Magdeburg; 10. Oktober Ulm und 19. Oktober Mannheim

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

## Geberit

Wenn Planende bei der Ausschreibung von Sanitärtechnik die Musterbauordnung, Landesbauordnung, Leitungsanlagen- und weitere Richtlinien in Kombination mit den Herstellerangaben gewissenhaft berücksichtigen sollen, gleicht das fast schon einem unmöglichen Auftrag. Auf bundesweit 14 kostenlosen Veranstaltungen nimmt Geberit mit Experten die Spurensuche auf und ergründet systematische Bauprozesse. In „Sicher dabei!“ werden methodisch Aufgabenstellungen ermittelt, die Planende täglich vor besondere Herausforderungen stellen. Höhepunkt jeder Veranstaltung wird die Durchführung eines Live-Brandversuchs und eines Schallschutz-Versuchs sein. Termine: 11. September Bonn; 12. September Frankfurt; 13. September Oberhausen; 14. September Hamm; 18. September Kassel-Baunatal; 19. September Hannover; 20. September Hamburg; 25. September Dresden; 26. September Berlin; 27. September Jena; 10. Oktober München-Germering; 11. Oktober Nürnberg; 17. Oktober Karlsruhe-Ettlingen und 19. Oktober Stuttgart-Filderstadt.

[www.geberit.de/sicherdabei](http://www.geberit.de/sicherdabei) (ab 3. Juli online)



## Swegon

Das europaweite Forum für Klima-Kompetenz, die Swegon Air Academy, veranstaltet gemeinsam mit dem Promotor Verlag im November 2006 vier kostenlose Seminare. In Hamburg am 9. November, in Düsseldorf/Köln am 10. November, in Stuttgart am 16. November und in Leipzig am 17. November werden u. a. höhere Anforderungen an Planung und Betrieb von RLT-Anlagen im Hinblick auf Behaglichkeit, Luftqualität und Hygiene anhand der überarbeiteten VDI 6022, ISO 7730 sowie der DIN EN 13 779 diskutiert. Weitere Themen: „Möglichkeiten und Grenzen von Kühlbalken in der Komfort-Klimatechnik“ und „Zentrallüftungsanlagen – dezentral eingesetzt.“

[www.swegonairacademy.com](http://www.swegonairacademy.com); [www.cci-promotor.de](http://www.cci-promotor.de)



## Armaceil

Welche Veränderungen bringt die Neufassung der Muster-Leitungsanlagen-Richtlinie? Um TGA-Fachplaner beim vorbeugenden Brandschutz auf den aktuellen Wissensstand zu bringen, veranstaltet Armaceil in Kooperation mit Dipl.-Ing. Manfred Lippe und Experten von Brandschutztechnik ZZ kostenlose Seminare zum gebäudetechnischen Brandschutz bei Leitungsanlagen. Anmeldung: Telefon (02 51) 7 60 33 70 oder E-Mail: [friederike.bertling@armacell.com](mailto:friederike.bertling@armacell.com). Termine: 13. Juli Hamburg; 10. August München; 31. August Berlin; 14. September Stuttgart; 5. Oktober Münster; 23. November Frankfurt und 7. Dezember Köln.

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

## fbr

## Resolution für zweites Leitungsnetz

Die Mitgliederversammlung der fbr hat als Beitrag zum nachhaltigen Umgang mit Wasser einstimmig einen Aufruf beschlossen: „Die Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e.V. (fbr) fordert die zuständigen Bundes- und Landesbehörden auf, die bestehenden Richtlinien, Bauvorschriften und Gesetze so zu ändern, dass generell in Gebäuden, neben der Trinkwasserinstallation ein zweites Leitungsnetz zum Verteilen und ggf. Sammeln von Betriebswasser einzubauen ist.“ Falls ein Einbau der genannten Leitungen grundsätzlich auf Basis gesetzlicher Vorgaben stattfinden würde, wäre vor allem die Möglichkeit gegeben, dass zukünftig bei geänderten Randbedingungen, z. B. anderer Gebäudenutzung oder neuen Kostenstrukturen, Anlagen kostengünstig nachgerüstet werden können, so die fbr.

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

## Ciat

## Mobiler Messestand besuchte Deutschland

Auf seiner Tour durch Europa hat der Truck des französischen Unternehmens Ciat kürzlich auch Deutschland besucht. Im Truck, der als mobiler Messestand konzipiert ist, konnten Exponate besichtigt und teilweise auch in Funktion gesehen und bewertet werden. Die deutsche Tochtergesellschaft Ciat Kälte- und Klimatechnik bot darüber hinaus an den Stationen in Frankfurt, München und Dresden ein praxisorientiertes Rahmenprogramm für Planer, Architekten, Anlagenbauer und Fachhandwerker mit Fachvorträgen.

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



Die europäische Ciat-Tour war zu Gast in Deutschland.



## Light + Building

### 16 % Besucherplus

Mit einem unerwartet hohen zweistelligen Besucherzuwachs endete die vierte Light + Building in Frankfurt. Insgesamt empfingen rund 2100 Aussteller 134 489 (2004: 116 000) Besucher zur internationalen Fachmesse für Architektur und Technik. Im Vergleich zur Veranstaltung vor zwei Jahren bedeutet das einen Zuwachs von 16 % beziehungsweise 18 000 Besuchern. Der Internationalitätsgrad stieg auf 32 (2004: 27) %. Der Wachstumsschub erfolgte aus dem In- und Ausland. Aus Deutschland kamen 10 % beziehungsweise rund 9000 Besucher mehr nach Frankfurt, wobei insbesondere das Interesse des Handwerks deutlich gestiegen ist. Die Zahl der internationalen Besucher stieg um über 10 000 auf 42 000, was einen Sprung von 32 % bedeutet. Ein komplett neues Thema hatte die Light + Building in diesem Jahr mit der erstmals parallel stattfindenden ACS – Computersysteme im Bauwesen. Hier präsentierten sich über 100 Aussteller. Die nächste Light + Building und ACS finden vom 6. bis 10. April 2008 in Frankfurt statt.

[www.light-building.messefrankfurt.com](http://www.light-building.messefrankfurt.com)



Bild: Messe Frankfurt / Petra Weizel

Bei 37 % der Messebesucher stand auch die Haus- und Gebäudeautomation im Fokus.

## Der Blaue Engel

### Umweltzeichen für Warmwasserspeicher

Die Jury Umweltzeichen hat beschlossen, den Blauen Engel künftig auch für besonders gut isolierte Warmwasserspeicher zu vergeben. Der Blaue Engel auf einem Warmwasserspeicher bedeutet auch, dass der Hersteller das Gerät nach Gebrauch zurücknimmt und es recycelt werden kann. Mit Warmwasserspeichern erweitert die Jury Umweltzeichen das Portfolio des Blauen Engels bei der Wärmeerzeugung in Häusern: Bisher zeichnet er umweltfreundliche gas- und ölbetriebene Heizkessel und Brenner, Holzpelletöfen und -heizkessel, Umwälz- und Wärmepumpen, kleine Blockheizkraftwerke sowie Sonnenkollektoren aus.

[www.blauer-engel.de](http://www.blauer-engel.de)

## Grundfos

### Grundfos, Alldos und Hilge legen Vertrieb zusammen

Ab dem 1. Januar 2007 wird Grundfos seine Vertriebsaktivitäten für Industriekunden in Deutschland zusammenfassen: Die Vertriebsmitarbeiter von Grundfos, Alldos und Hilge arbeiten dann unter dem gemeinsamen Dach der „Industrie-Divisio“ mit dem Geschäftsführer Hermann W. Brennecke, in Personalunion Vorsitzender der Geschäftsführung der Grundfos GmbH, Erkrath. Die Produktions-Standorte bleiben davon unberührt und werden zu weltweiten Kompetenzzentren ausgebaut: Grundfos (Wahlstedt) für Druckerhöhung, Feuerlöschanlagen, Abwasserbeanlagen und Heizungspumpen, Alldos (Söllingen) für für Dosierung und Systeme, Hilge (Bodenheim) für Food, Beverage und Pharma. Die Marken Hilge und Alldos bleiben erhalten.

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

Infomaterialien



**Bemm**

Die neue CD-ROM von Bemm bietet Informationen über das Bad- und Sonderheizkörper-Programm. Für 16 000 Artikel sind die technischen Datensätze BDH 2.0 und VDI 3805 sowie der kaufmännische Datensatz Datanorm enthalten. Außerdem auf der CD: Ausschreibungstexte und Strichzeichnungen sowie Gesamtprospekt und Preislisten. Eine besondere Neuheit sind die 3D-Badplandaten für das Badheizkörper-Programm sowie eine DXF-CAD-Bibliothek.

Bemm  
31180 Emmerke (Hildesheim)  
Telefon (0 51 21) 9 30 00  
E-Mail: info@bemm.de  
www.bemm.de



**Mepa**

Die neue Mepa-Broschüre „VariVIT II Vorwandinstallation – Technik“ bietet neben Produkt- und Systeminformationen Hinweise zur DIN-gerechten Planung von Sanitärräumen mit Anforderungen an den Baukörper, Vorwandtiefen, Bauhöhen und Bewegungsflächen, elektrische und akustische Schutzmaßnahmen, Feuchtigkeitsisolierung und barrierefreien Sanitärräumen.

Mepa  
53619 Rheinbreitbach  
Telefon (0 22 24) 92 90  
E-Mail: mai@mepa.de  
www.mepa.de



**Acova**

Acova präsentiert seine Designheizkörper in völlig neu gestalteten Prospekten mit außergewöhnlichen Fotos. Entsprechend dem Markenauftritt der französischen Muttergesellschaft lautet das Motto ab sofort „Acova, natürlich“.

Acova  
77933 Lahr  
Telefon (0 78 21) 9 54 87 60  
E-Mail: service@acova.de  
www.acova.de

**Wilo**

Die Arbeitshilfe „Wilo-Compact 2006/07“ für Einsätze vor Ort enthält neben einem Überblick über das Produktsortiment Basisinformationen zur Problemlösung im Heizungskeller, Tipps und Tricks sowie einen Austauschspiegel (einschließlich Abwasserbereich).

Wilo  
44263 Dortmund  
Telefon (02 31) 4 10 20  
E-Mail: wilo@wilo.de  
www.wilo.de



**W&T**

Wer TCP/IP, die Sprache der Netze, verstehen möchte, folgt mit dem Autor Frank Thiel von Wiesemann & Theis einem Datenpaket Schritt für Schritt auf dem Weg über Router und Netze. Verständlich werden neben den Grundlagen auch die wichtigsten Protokolle auf der Anwendungsebene (DHCP, DNS, FTP, HTTP, E-Mail etc.) erklärt. Das Handbuch schließt mit Hinweisen zur Einrichtung von TCP/IP-Ethernet unter den verschiedenen Betriebssystemen, einem Netzwerk-ABC und Anwendungsbeispielen für W&T Netzwerkinterfaces. Kostenlos ist das Handbuch als PDF oder auch in gedruckter Form erhältlich bei:

Wiesemann & Theis  
42279 Wuppertal  
Telefon (02 02) 2 68 01 10  
E-Mail: info@wut.de  
www.wut.de

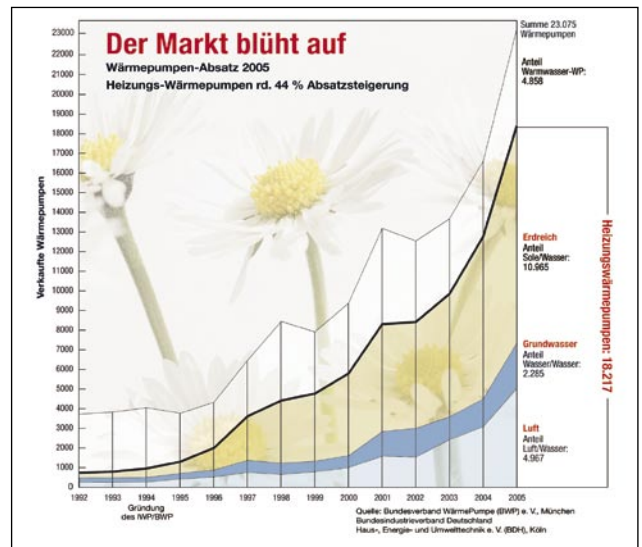


**BWP**

**Wärmepumpenmarkt um 44 % gewachsen**

Wärmepumpen erreichen mittlerweile seit über zehn Jahren zweistellige Zuwachsraten. Allein 2005 betrug die Absatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr über 44 %. Damit wurden im letzten Jahr 18 217 Wärmepumpen zur Raumheizung verkauft. Im ersten Quartal 2006 beschleunigte sich dieser Trend nach Auskunft des Bundesverbands WärmePumpe (BWP) noch. Insgesamt wurden bisher 157 000 Heizungswärmepumpen in Deutschland installiert. Die regionale Verteilung des Wärmepumpenmarktes ist sehr unterschiedlich. So wurde über die Hälfte der Geräte in den Süden Deutschlands verkauft: Bayern 33 %, Baden-Württemberg 25 % und Nordrhein-Westfalen 20 %. Sole/Wasser-Wärmepumpen, die das Erdreich als Wärmequelle nutzen, führen nach wie vor mit 60 % die Beliebtheitskala an. Tendenziell steigend sind die Marktanteile bei Luft/Wasserwärmepumpen, tendenziell sinkend bei Wasser/Wasser-Wärmepumpen.

www.waermepumpe-bwp.de



**Kessel**

**Schulungszentrum und Abhollager eröffnet**

Kessel hat seine Serviceleistungen ausgeweitet. Mitte Juni wurden ein Abhollager für Fettabscheider und ein Schulungszentrum in Köln-Porz eröffnet. Hier können sich künftig Architekten, Fachplaner, Sanitärinstallateure, Händler und Behörden über den aktuellen Stand der Technik in der Entwässerung von Grundstücken und Gebäuden informieren. Besonderen Wert legen die Verantwortlichen auf eine praxisnahe Weiterbildung. Beispielsweise können die Seminarteilnehmer mit Originalteilen den Einbau und die Wartung von Rückstauverschlüssen üben und lernen, wie man Keller vor eindringendem Wasser aus der Kanalisation schützt. Aufgrund der Schäden durch die zunehmenden Starkregenfälle in den letzten Jahren wird das Thema Rückstau ein Schwerpunkt der Seminare sein.

www.kessel.de

Kessel: Neues Schulungszentrum in Köln-Porz.



## Alpha-InnoTec

## Spatenstich für Produktions- und Logistikzentrum



Bild: Alpha-InnoTec

Im Mai haben auf dem Gelände des Kasendorfer Wärmepumpenherstellers Alpha-InnoTec die ersten Bauarbeiten für die Erweiterung des neuen Produktions- und Logistikzentrums begonnen. Der Spatenstich war Auftakt für ein Bauprojekt mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 13 Mio. Euro. Im neuen, um 7500 m<sup>2</sup> erweiterten, Produktions- und Logistikzentrum sollen bereits in acht Monaten Wärmepumpen für Wohn- und Gewerbegebäude gefertigt werden. Die jetzt begonnene Erweiterung ist die erste von drei Bauphasen. In der zweiten Bauphase wird ab 2007 ein Service- und Kundencenter entstehen. Zusätzlich soll in den nächsten Jahren noch ein Blechzentrum in Kasendorf gebaut werden. Insgesamt plant das Unternehmen den Ausbau des Standortes auf ein Gesamtareal von 35 000 m<sup>2</sup>. Grund für die Erweiterungen sei die rasant gestiegene Nachfrage nach Wärmepumpen.

[www.alpha-innotec.de](http://www.alpha-innotec.de)

**Alpha-InnoTec:**

Geschäftsführer Heinz Weggel bei seiner Festrede zum Spatenstich.

## Menschen



**Robert Paukovic**  
Bild: Mitsubishi Electric



**Christian Ruwe**  
Bild: Mitsubishi Electric

**Mitsubishi Electric****Paukovic und Ruwe verstärken Vertrieb**

Die Zentrale von Mitsubishi Electric in Ratingen steuert den Vertrieb der Klima- und Lüftungssysteme auf dem deutschen, europäischen und russischen Markt. Den Bereich Sales Export verstärkt seit März Robert Paukovic (36) als Sales Support Engineer. Sein Vertriebsgebiet umfasst Polen, Ungarn, die Slowakei, die Tschechische Republik und Bulgarien. Die Vertriebsgebiete Holland, Belgien, Österreich und Schweiz werden seit April von Christian Ruwe (37) als Sales Support Engineer verantwortet.

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