

Menschen



Rainer Bostel
Bild: Honeywell

**VDMA Armaturen
Bostel im Amt
bestätigt**

Dr. Rainer Bostel, Honeywell-Geschäftsführer für den Produktbereich Heizung Europa, Mittlerer Osten und Afrika, ist im

Rahmen der Mitgliederversammlung des VDMA Fachverbands Armaturen auf weitere drei Jahre in seinem Amt als Vertreter der Armaturenindustrie bestätigt worden. Bostel ist seit drei Jahren Vorstandsmitglied der Fachgruppe Gebäudearmaturen.

www.vdma.org

Rapido

Neue Strukturen im Management

Zum 1. November 2006 hat es Veränderungen in der Vertriebsstruktur der Rapido Wärmetechnik GmbH gegeben. Klaus Schuppert wechselte nach drei Jahren als Vertriebsleiter in die neu geschaffene Funktion des Key Account Managers und betreut künftig die Großkunden des Heiztechnikherstellers. Die Vertriebsleitung hat Jochen Schmiesing übernommen.

www.rapido.de



Thorsten Schmitt
Bild: Kieback&Peter

**Kieback&Peter
Schmitt folgt
auf Muthig**

Thorsten Schmitt (44) hat zum 1. September die Leitung der Kieback&Peter-Niederlassung Frankfurt übernommen. Schmitt ist Nachfolger von Julius Muthig, der in den Ruhestand getreten ist.

Unter der Verantwortung von Muthig hat sich die Niederlassung Frankfurt zur größten Dependence des Berliner Gebäudeautomations-Unternehmens entwickelt. Schmitt war seit 2003 sein stellvertretender Leiter.

www.kieback-peter.de

Friatec

Baldauf ist neuer Produktmanager

Zum 1. September hat Peter Baldauf (47) die neu geschaffene Position des Produktmanagers für Abscheide- und Brandschutztechnik bei der Friatec AG, Division Gebäudetechnik, in Mannheim übernommen. Baldauf übernimmt die strategische und operative Weiterentwicklung des Produktportfolios der Oekomax-Fettabscheider und der Staudt Brandschutzprodukte mit allen klassischen Funktionen eines Produktmanagers. Mit Baldauf werden auch die Marketing- und Vertriebsaktivitäten im Geschäftsbereich Abscheidetechnik bei Friatec neu strukturiert: Die bisher unter den Markennamen Oekomax und Frimax von der Oekomax Separatortechnik GmbH in Ingolstadt (2005 durch die Aliaxis-Gruppe übernommen) entwickelten und produzierten Fettabscheider werden ab sofort einheitlich unter dem Namen Oekomax vertrieben. Gleichzeitig übernimmt die Division Gebäudetechnik den Vertrieb des Oekomax-Programms auf dem deutschen Markt. Damit sieht Silvester Anton, Vertriebsleiter der Division Gebäudetechnik, den „Wachstumskurs des Bereichs Abwassermanagement mit dem schalldäm-



Neuer Produktmanager für Abscheide- und Brandschutztechnik bei der Friatec AG, Division Gebäudetechnik, ist Peter Baldauf (links). Das Bild zeigt ihn bei der Begrüßung durch Vertriebsleiter Silvester Anton.

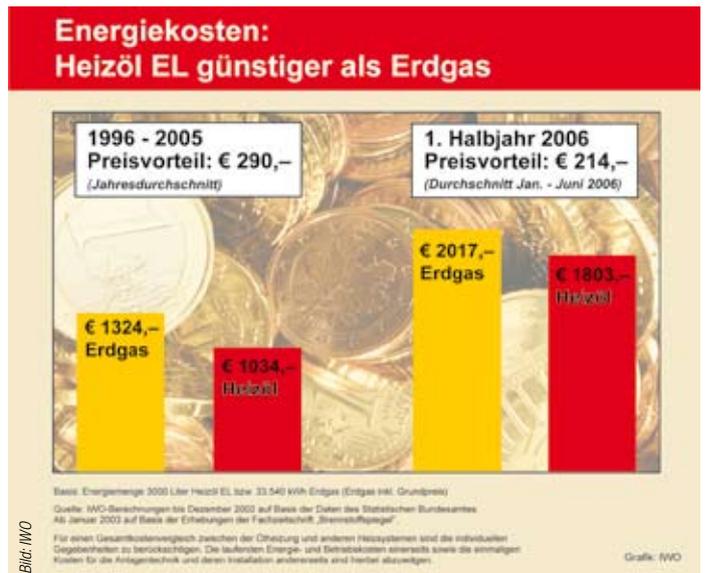
menden Hausabfluss-System Friaphon und den nachgelagerten Reinigungslösungen für Abwasser, auch hinsichtlich der notwendigen Erweiterungen des Produktportfolios, gesichert.“

www.friatec.de

IWO

Heizöl preisgünstiger als Erdgas

Trotz allgemein gestiegener Energiepreise hat sich Heizöl im ersten Halbjahr 2006 weiterhin gegenüber dem größten Wettbewerber Erdgas behauptet, wie das Institut für wirtschaftliche Ölheizung (IWO) mitteilt. Zwischen Januar und Juni kostete die 3000-l-Partie Heizöl bundesdurchschnittlich 1803 Euro. Für die entsprechende Menge Erdgas (33 540 kWh plus Grundgebühr) mussten im selben Zeitraum durchschnittlich 214 Euro mehr, nämlich 2017 Euro bezahlt werden. Im dritten Quartal 2006 hat sich der Trend noch verstärkt. Der günstigere Heizölpreis ist keine Ausnahme, sondern die Regel: Im Zehnjahres-Rückblick (1996 bis 2005) zahlte man für 3000 l/a Heizöl durchschnittlich rund 2904 Euro weniger als für eine entsprechende Erdgasmenge.



www.iwo.de

ZSW

Leichtbau-Nachführplattform

Das Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung Baden-Württemberg (ZSW) hat eine Photovoltaik-Nachführplattform in extremer Leichtbauweise entwickelt. Die Anlage führt marktübliche PV-Module einachsigerweise der Sonne nach und ermöglicht so einen höheren Stromertrag. Ein erstes Demonstrationsgerät ist im Frühjahr auf dem institutseigenen Solartestfeld Widderstall in Betrieb gegangen. Das Tragwerk ist als Dreieck ausgebildet. Gegenüber der gängigen Rechteckform reduziert das bereits geometrisch den Materialeinsatz. Die Plattform ist selbsttragend und aus Aluminium. Die Konstruktion hält Windgeschwindigkeiten bis zu 150 km/h stand. Ziel des ZSW ist es jetzt, Hersteller, Anlagenbauer und Systemhäuser für die Industrieproduktion zu gewinnen. Statt eines Elektromotors bieten die Stuttgarter Forscher optional auch eine thermohydraulische Solarnachführung an, die sämtliche Antriebsenergie von der Sonne bezieht.

www.zsw-bw.de



Das ZSW sucht für seine PV-Nachführplattform Partner für die Industrieproduktion.

Centraline

Partnerkongress in Schönaich

Ende September fand der zweite europaweite Partnerkongress von Centraline statt. In Schönaich bei Stuttgart tagten rund 70 Regelungsspezialisten aus ganz Europa in der eigenen Honeywell-Akademie. In Workshops diskutierten die Centraline-Partner mit den Mitarbeitern des Unternehmens über Produktneuheiten, Produktentwicklungen, Marktanforderungen und Vermarktungsstrategien. Die Tagung ist fester Bestandteil des Markenkonzepts von Centraline und Spiegelbild des von Offenheit geprägten und lösungsorientierten Partnerkonzepts, so Jens Bredemeier, Vertriebsleiter von Centraline: „Der jährliche Kongress ist neben den regelmäßig stattfindenden Schulungen für uns ein wichtiges Instrument, um die Nähe zum Markt zu halten. Wir sehen den intensiven Austausch als Trendbarometer: Unsere Partner erspüren Entwicklungen und Trends sehr früh. Dies ermöglicht es uns, strategisch zu planen.“

www.centraline.com

Menschen



Joachim Burow
Bild: Brunata-Metron

Brunata-Metrona München
Burow verantwortet
Vertrieb und Marketing

Joachim Burow (49) ist seit dem 1. Oktober Direktor Vertrieb und Marketing bei der Brunata Wärmemesser GmbH & Co. KG in München. Bei Brunata-Metrona München trägt Burow die Alleinverantwortung für die Bereiche Vertrieb, Verkauf, Marketing sowie Öffentlichkeitsarbeit.

www.brunata-muenchen.de



Marc Weilke
Bild: GEA Happel Klimatechnik

GEA Happel Klimatechnik
Weilke verstärkt Vertriebsteam

Seit Oktober verstärkt Marc Weilke (30) das Vertriebsteam Nord der GEA Happel Klimatechnik GmbH als neuer Außendienst-Mitarbeiter für die Region Schleswig-Holstein. Er ist seit etwa zweieinhalb Jahren bei GEA Happel Klimatechnik und arbeitete zuvor im Innendienst.

www.gea-happel.de

Ciat Kälte- und Klimatechnik

2006 erneut zweistellig gewachsen

Gute Marktdaten, größere Bekanntheit und positives Feedback durch Fachplaner sowie Architekten sind die Rahmenbedingungen mit denen Ciat Kälte- und Klimatechnik (Hamburg) auch in 2006 prozentual deutlich zweistellig wachsen wird, so Gerhard Zug, Geschäftsführer des Unternehmens. „Wir haben uns ein wertvolles Image als zuverlässiger, großer Partner in der Kälte-, Klima- und Lüftungstechnik aufgebaut. Fachplaner und Architekten berücksichtigen uns deswegen auch in Großprojekten, die man Ciat vor kurzer Zeit noch nicht zugetraut hatte.“ Um dem gestiegenen Auftragsseingang gerecht zu werden, wird derzeit bereits das Serviceteam ausgebaut. Für 2007 seien weitere Einstellungen sowohl im Innen- als auch Außendienst geplant. Ciat will bis 2008 außerhalb Frankreichs in Europa und Asien um 20 % wachsen.

www.ciat.de

Nach äußerst positiver Bilanz für das Jahr 2006 hat Ciat Kälte- und Klimatechnik den Ausbau des Service- und Vertriebsnetzes angekündigt.

Bild: Ciat



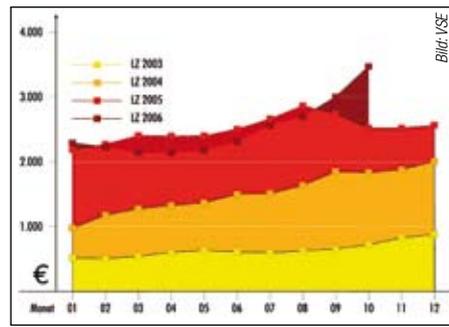
VSE

Edelstahl teurer

Preisanstiege und längere Lieferzeiten prägen zurzeit das Bild im weltweiten Edelstahlmarkt. Hohe Energiepreise, gestiegene Fracht- und Rohstoffkosten sowie die enorme Nachfrage aus dem asiatischen Raum sorgen für anhaltend hohe Kurse. Von Januar bis Juli hat sich beispielsweise der Grundpreis für Bleche bzw. Bänder aus Edelstahl rostfrei mehr als verdoppelt. Ähnlich sieht es bei der Entwicklung des Legierungszuschlags aus: Auch hier ist für die Werkstoff-Nummern 1.4401, 1.4404 und 1.4571 mit 2999 Euro/t (Stand: September 2006) ein neuer Höchstwert erreicht. Ein Ende dieser Preisspirale lässt sich nicht absehen. Die im Verband Schornstein Elemente (VSE) organisierten Unternehmen bekommen diese Entwick-

lung hautnah zu spüren. Nach Einschätzung des VSE-Vorsitzenden Hermann-Josef Görges wird sich das hohe Preisniveau bis auf die Planer und Verarbeiter des Fachhandwerks auswirken. Görge: „Es ist nicht mehr möglich, die höheren Rohstoffkosten in den Unternehmen abzufedern.“

www.vse-online.org



Preistrend steigend: Legierungszuschlag für Edelstahl 1.4404.

Raab

Position in Europa verstärkt

Die Joseph Raab GmbH & Cie. KG, Neuwied, entwickelt sich überdurchschnittlich gut beim Export nach Osteuropa. Mit den dort vertriebenen Marken Raab und Kutzner + Weber konnte der Exportanteil auf über 25 % gesteigert werden. Inzwischen ist die Unternehmensgruppe mit eigenen Tochtergesellschaften in Ungarn, Polen und Russland vertreten. In weiteren osteuropäischen Ländern bestehen feste Partnerschaften. Hermann-Josef Görge, Geschäftsführer der Raab-Gruppe: „Unsere exportorientierte Vertriebsstrategie hat sich als der richtige Weg erwiesen, auf dem wir weiter gehen werden.“ Raab-Abgassysteme werden inzwischen europaweit in 19 Ländern vertrieben. Neben dem Schwerpunkt Osteuropa ist die Raab-Gruppe mit ihren beiden Marken in Skandinavien, den Benelux-Ländern, Österreich und der Schweiz präsent.

www.raab-gruppe.de

Erfreuen sich auch im Ausland großer Beliebtheit: Raab-Abgassysteme aus Edelstahl.



Bild: Raab

LonMark International

Neues Zertifizierungsprogramm

LonMark International hat ein neues Programm zur Prüfung und Zertifizierung von Handwerkern, Integratoren und Fachleuten für offene LonMark-Systeme entwickelt. Das Programm soll für einen weltweiten Kennnisstandard bei allen Personen sorgen, die Systeme mit LonMark-zertifizierten Produkten installieren, integrieren oder warten. Das Programm startet voraussichtlich noch im November als standardisiertes Testprogramm, mit dem Einzelpersonen in einem web-basierten Leistungstest die Zertifizierung auf verschiedenen technischen Stufen erwerben können. Das Programmangebot reicht von der Unterstützung der Prüfung und Zertifizierung ganzer Firmenbelegschaften bis zum individuellen Test in einem der weltweiten Testzentren. Die erste Zertifizierungsstufe, die angeboten wird, ist der LonMark-zertifizierte Fachmann. So können sich Personen nennen, die den Grundlagentest bestanden haben. Die Zertifizierung ist passend für Netzwerkintegratoren von Heizung/Lüftung/Klima (HLK), Beleuchtung, Sicherheit und Gebäudeautomation sowie für Ingenieure.

www.lonmark.org

Menschen



Sascha F. Wenzler
Bild: IKK GmbH

**IKK GmbH
Wenzler
erhält Prokura**

Sascha F. Wenzler ist zum Prokuristen der IKK Messe-Wirtschafts- und Informationsdienste GmbH (IKK GmbH) bestellt

worden. Wenzler war bisher in der IKK GmbH Projektleiter für die Internationale Fachmesse Kälte, Klima, Lüftung IKK.

www.ikk-tradefair.com

AMEV

Printz übernimmt von Miegel

Auf seiner Herbsttagung hat der Arbeitskreis Maschinen- und Elektrotechnik staatlicher und kommunaler Verwaltungen (AMEV) eine Personalveränderung vollzogen. Als Nachfolger von Dr.-Ing. Rainer Miegel (65), Stadt Nürnberg, der im September in Pension gegangen ist, organisiert nun Dr.-Ing. Georg Printz (53), Gebäudemanagement Schleswig-Holstein (GMSH) in Kiel, den halbjährlichen Erfahrungsaustausch.

www.amev-online.de



Volker Cornelius
Bild: VBI

**VBI
Cornelius als
Präsident bestätigt**

Dr.-Ing. Volker Cornelius (58) ist am 20. Oktober mit großer Mehrheit als VBI-Präsident wiedergewählt worden. Die

VBI-Mitglieder sprachen dem Beratenden Ingenieur aus Darmstadt für weitere drei Jahre das Vertrauen aus.

www.vbi.de

SBT

Übernahme von VistaScape

Siemens Building Technologies hat eine Vereinbarung zur Übernahme der Aktien von VistaScape Security Systems Corp. geschlossen, deren Anteilseigner überwiegend Private-Equity-Unternehmen sind. Die Firma mit Sitz in Atlanta, USA, ist führend in der Entwicklung von Lösungen für die automatisierte Videoüberwachung großräumiger kritischer Infrastrukturen. Die Transaktion bedarf der Zustimmung der Aktionäre von VistaScape und der zuständigen Behörden.

www.sbt.siemens.de

Rehau

Akademie Bau erweitert

Die neuen Räumlichkeiten der Akademie Bau in Erlangen-Eltersdorf sind fertig gestellt worden. In den neuen Produktateliers werden die Teilnehmer über Systeme, integrierte Lösungen und aktuelle Trends direkt mit den Produkten vor Augen informiert. Im letzten Jahr besuchten mehr als 25 000 Seminarteilnehmer die Rehau Akademie.

www.rehau.de



Bild: Rehau

Rehau Akademie Bau.

Wilo-Brain

Systemschulungen verstärkt

Schon seit 2001 fördert Wilo mit der Qualifizierungsoffensive Wilo-Brain das Systemverständnis für Heizungs- und Trinkwarmwasserzirkulationsanlagen. In den Seminaren erhalten SHK-Fachhandwerker und Planer praxisgerechte Unterstützung bei der Optimierung von hydraulischen Systemen. Seither haben mehrere tausend Teilnehmer das Angebot genutzt. In den vergangenen Monaten wurde Wilo-Brain zu einem flächendeckenden Angebot ausgebaut. Hierfür wurde ein neuer „Wilo-Brain mobil“-Service ins Leben gerufen, der die elf stationären Brain Center bei der regionalen Koordination und Durchführung ergänzt. Die Koordination der „Wilo-Brain mobil“-Aktivitäten hat jetzt Bernd Rudolph (51) übernommen. Rudolph: „Durch unsere Neuausrichtung sind wir nicht nur schneller und mobiler, sondern können zudem noch spezifischer als zuvor auf die Anforderungen der SHK-Branche eingehen. In der ersten Jahreshälfte 2006 hat sich dies bereits in einem sprunghaften Anstieg der Seminarteilnehmerzahlen niedergeschlagen.“

www.wilo.de



Bild: Wilo-AG

Bernd Rudolph hat die Koordination der „Wilo-Brain mobil“-Aktivitäten übernommen.

BMU

Bundestag für schwefelarmes Heizöl

Heizöl wird zukünftig weniger Schwefel enthalten. Das haben die Koalitionsfraktionen im Rahmen der abschließenden Beratung des Biokraftstoffquotengesetzes im Bundestag beschlossen. Ein flächendeckendes Angebot für schwefelarmes Heizöl ist die Voraussetzung für die Marktdurchdringung der Öl-Brennwerttechnik. Dies hat die Mineralölwirtschaft zum 1. Januar 2009 zugesagt. Um die Umstellung zu beschleunigen, wird zu diesem Zeitpunkt Heizöl der bisherigen Qualität mit einem Malus von 1,5 ct/l belegt, der Steuersatz für die schwefelarme Sorte bleibt unverändert. Mit einer solchen Steuerspreizung wurde auch der Ersatz des schwefelhaltigen Diesels durch schwefelfreie Kraftstoff forciert. Bis zum 1. Januar 2009 will die Mineralölwirtschaft die Umstellung auf schwefelarmes Heizöl weitgehend vollzogen haben. Dazu wird sie sich noch in diesem Jahr in einer gemeinsamen Erklärung mit der Bundesregierung verpflichten. Die Bundesregierung wird im Gegenzug die Förderung der Öl-Brennwerttechnik im Rahmen der KfW-Programme zur energetischen Gebäudesanierung verstärken.

www.bmu.de

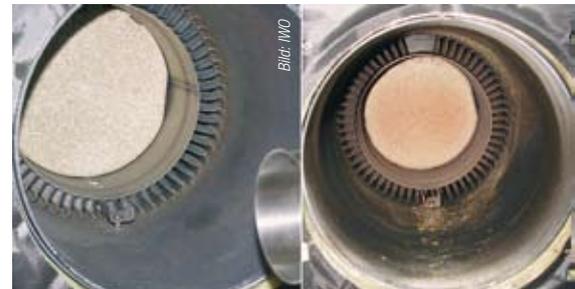


Bild: IWO

Schwefelarmes Heizöl ist nicht nur für neue Brennwert-Heizkessel vorteilhaft, sondern erhöht auch die Effizienz bestehender Systeme. Auch nach 1800 Betriebsstunden mit schwefelarmem Heizöl (rechts) haben sich kaum Ablagerungen gebildet.

Lindner

Raumtechnik Fellbach umformiert

Seit 1. Oktober firmiert die Raumtechnik Fellbach GmbH unter dem Namen Lindner Reinraumtechnik GmbH. Die Lindner-Gruppe ist mit weltweit 4000 Mitarbeitern und Produktionsstätten und Tochterunternehmen in 20 Ländern führender Generalist für komplette Innenausbauprojekte und Isoliertechnik. Neben dem Kerngeschäft Decken-, Boden- und Trennwandsysteme zählen zu den Tätigkeitsfeldern auch Spezialbereiche u. a. Airports, Reinraum, Objekt design und Fassaden. Lindner Reinraumtechnik wird sich als 100%ige Tochter der Lindner AG unter dem neuen einheitlichen Erscheinungsbild des Konzerns präsentieren.

www.lindner-reinraumtechnik.de

Vaillant: ecotec und ecocompact**Zusätzliche Sicherung der Abgasführung**

Im Rahmen der regelmäßigen Produktüberprüfung nimmt Vaillant bei einem Zubehörteil von Gas-Heizgeräten der Typen ecotec und ecocompact eine Sicherungsmaßnahme vor. Dabei wird eine Verschlusskappe der Abgasführung zusätzlich fixiert. Für einen einwandfreien und sicheren Betrieb des Geräts muss die Kappe das Abgasrohr verschließen. Anderenfalls könnte es zum Austritt von gesundheitsgefährdenden Abgasen kommen. Diese vorsorgliche und qualitätsverbessernde Maßnahme betrifft ausschließlich Abgasführungen, die mit einem T-Stück versehen sind (siehe Bild). Das Unternehmen hat dazu das Fachhandwerk und die Schornsteinfegerinnung bereits informiert. Vaillant wird gemeinsam mit den Fachbetrieben vor Ort die Verschlusskappe zusätzlich sichern. Betroffen können Installationen aus den Jahren 2001 bis 2003 sein, die mit folgenden Vaillant Gas-Heizgeräten verbunden sind: VC ecotec classic 126, 196, 246; VCW ecotec classic 196, 246; VC ecotec exclusiv 136, 276; VSC ecocompact 126, 196. Informationen hierzu sowie eine Hilfestellung zur Identifikation betroffener Installationen

sind im Internet unter www.vaillant.de/sicherheit abrufbar. Zusätzlich wurde eine kostenlose Servicehotline (08 00 211 84 00) eingerichtet. Die Kosten der Aktion übernimmt Vaillant.



Bild: Vaillant

Vaillant: Abgasführung mit T-Stück aus den Jahren 2001 bis 2003. Die Kappe auf der rechten Seite wird von Vaillant vorsorglich zusätzlich fixiert.

DBU**Metalldach als Wärmequelle**

Nicht mit Sonnenkollektoren, sondern mit Hilfe einer Wärmepumpe soll die von einem Metalldach erhitzte Luft das Trinkwarmwasser der neu gebauten Jugendherberge in Dahme an der Ostseeküste erwärmen. Mit finanzieller Unterstützung der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU) kann das Institut für Agrartechnik der Universität Göttingen jetzt die ökologische und ökonomische Effizienz des Verfahrens testen. Die Technik des DBU-Projektes ist nicht neu: Schon in den 80er Jahren haben Wissenschaftler die Grundlagen für die Stauwärmenutzung zur Trinkwassererwärmung gelegt. Doch damals waren die Energiepreise niedrig und die Wärmepumpentechnik noch nicht so ausgereift. Dabei ist die Technik unkompliziert: Die Metalldacheindeckung erwärmt auf ihrer Innenseite einen Luftstrom, der dem Verdampfer der Wärmepumpe zugeführt wird. Die abgekühlte Luft verlässt über eine Rohrleitung das Dach. Die Energie wird zur Trinkwassererwärmung genutzt.

www.dbu.de



Bild: DBU

Nicht mit Sonnenkollektoren, sondern mit einer Wärmepumpe soll die von einem Metalldach erhitzte Luft das Trinkwasser der Jugendherberge in Dahme erwärmen.

BBT Thermotechnik**Investitionen in Erneuerbare**

BBT Thermotechnik investiert 7 Mio. Euro in den Ausbau ihrer Produktionskapazitäten für ressourcenschonende Energiesysteme. 5 Mio. Euro fließen in den schwedischen Standort Tranås der Tochtergesellschaft IVT Industrier AB (Übernahme Ende 2004, damals 300 Mitarbeiter, Umsatz 2003: rund 81 Mio. Euro).

Bei IVT, einem der europaweit führenden Hersteller von Elektro-Wärmepumpen, wird damit bis Ende 2007 die Fertigungsfläche auf rund 10 000 m² nahezu verdoppelt, die Mitarbeiterzahl soll um 50 steigen. BBT erwartet, dass der Wärmepumpenmarkt in Europa um 10 % p. a. wächst. Für 2 Mio. Euro errichtet BBT Thermotechnik außerdem eine Fertigungsanlage für Solarkollektoren im Werk Aveiro, Portugal. Von Februar 2007 an sollen dort jährlich bis zu 150 000 Kollektoren hergestellt werden.

www.bbt-thermotechnik.de



Der Standort der BBT Thermotechnik-Tochter IVT im schwedischen Tranås wird ausgebaut.

Bis Ende 2007 werden hier die Fertigungsflächen für Elektro-Wärmepumpen auf rund 10 000 m² verdoppelt.

Bild: BBT Thermotechnik

Bild: BBT Thermotechnik

Bild: BBT Thermotechnik

Menschen



Michael Schambach
Bild: Cegelec

Cegelec

Schambach verstärkt Geschäftsführung

Michael Schambach (45) ist neues Mitglied der Geschäftsführung von Cegelec in Deutschland. Der Aufsichtsrat benannte ihn zum kaufmännischen Geschäftsführer der Cegelec Anlagen- und Automatisierungstechnik GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main. Schambach kommt von Siemens, wo

er kaufmännischer Leiter für Building Automation and Heating, Ventilation & Air Conditioning Products (HVAC) war.

www.cegelec.de



Klaus Facklam
Bild: Brunata-Metrona

Brunata-Metrona Hamburg

Facklam in Geschäftsleitung berufen

Klaus Facklam (42) ist zum 1. Oktober 2006 in die Geschäftsleitung der Brunata Wärmemesser Hagen GmbH & Co. KG berufen worden. Er wird die Bereiche Vertrieb und Einkauf leiten.

www.brunata-hamburg.de

Techem

Übernahme von MESA

Die Techem AG übernimmt die „MESA messen und abrechnen GmbH“, einen regionalen Anbieter von Messdienstleistungen, in Diderse bei Braunschweig. Der Kaufpreis beträgt 13,2 Mio. Euro. MESA hat 2005 mit etwa 80 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 6 Mio. Euro und 10 % Gewinn vor Zinsen und Steuern erwirtschaftet. Für das laufende Geschäftsjahr 2006 werden die gleichen Ergebnisse erwartet. Der betreute Bestand beläuft sich auf 574 000 Ablesegeräte, davon ca. 166 000 Wasserzähler, 397 000 Heizkostenverteiler und 11 000 Wärmemengenzähler. Mit der Übernahme baut Techem seinen Marktanteil in Deutschland nach eigenen Angaben auf 29,5 % aus. Die Eigentümer von MESA haben sich zum Verkauf entschlossen, weil keine interne Nachfolgeregelung möglich ist. Techem will das Unternehmen zügig in die eigene Organisation integrieren.

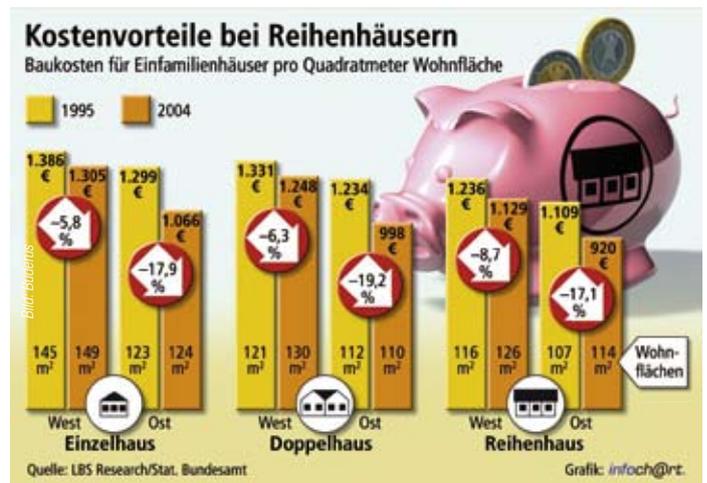
www.techem.de

LBS

Eigenheime werden günstiger

Deutschland legt das Image des teuren Wohnungsbaulandes immer mehr ab. Mittlerweile wird anderswo kostspieliger gebaut, hierzulande gehen die Baukosten seit Mitte der 90er Jahre zurück. Im Vergleich zu 1995 sind nach den Zahlen des Statistischen Bundesamtes die veranschlagten Kosten für das Bauwerk bei Einfamilienhäusern pro Quadratmeter im Jahr 2004 bereits um 7,3 % niedriger. Nach Auskunft von LBS Research hat sich dieser Sparkurs im Jahr 2005 mit –1 % weiter fortgesetzt. Dabei fällt auf, dass die Entwicklung zum kostengünstigen Bauen in den neuen Ländern stärker ausgeprägt ist als in Westdeutschland.

www.lbs.de



Buderus

Vertriebsoffensive für Wärmepumpen

Buderus hat jetzt eine Vertriebsoffensive für Elektro-Wärmepumpen mit einem zwölfköpfigen Team, einem bundesweiten Netz von Wärmepumpen-Centern für Endkunden sowie Schulungsangeboten für Heizungsfachleute gestartet. Projektleiter Wolfgang Gäbler: „In allen Niederlassungen können Endkunden nicht nur technische Informationen zur Wärmepumpe erhalten, sondern diese auch in Funktion erleben. Heizungsfachleute, Planer, Architekten oder Wohnungsbaugesellschaften finden kompetente Ansprechpartner in den bundesweit 48 Buderus-Niederlassungen. Für die Weiterbildung vor Ort statten wir vier Solarmobile und zwei Infomobile mit Elektro-Wärmepumpen aus.“

www.buderus.de



Das Buderus-Wärmepumpen-Team.

Menschen



Walter Keul
Bild: Plewa

Plewa
Keul leitet Technik

Seit Oktober trägt Hans-Walter Keul (58) bei Plewa, Speicher, die Verantwortung für den Bereich Technik.

Keul war zuletzt in leitender Funktion eines Baustoffproduzenten bzw. als freier Berater tätig. Bei Plewa liegt sein Schwerpunkt auf dem Gebiet Technik, speziell im Hinblick auf die Umsetzung der europäischen und nationalen Rahmenbedingungen und Gesetze. Außerdem wird er den Vertrieb für Fertighauskunden übernehmen.

www.plewa.de



Stefanie Haug
Bild: BTd

BTd
Haug macht Marketing

Stefanie Haug hat das Marketing bei BTd, Dettenhausen, übernommen. Haug soll bei dem Hersteller für Behältertechnik sowie

Heiz- und Trinkwassersysteme speziell den Service für den SHK-Bereich verstärken und das Marketing neu strukturieren.

www.btd-gmbh.de



Andreas Ziri
Bild: Carrier

Carrier
Ziri wechselt nach Hamburg

Andreas Ziri (42) verstärkt seit Mitte dieses Jahres das Team des Carrier RegionalCentrum Hamburg im Bereich Building Systems and Services.

Der Vertriebsingenieur trat im August 2000 in das Unternehmen ein und war bis zu seinem Wechsel in den Norden im Stuttgarter RegionalCentrum für Verkauf, Kundenbetreuung und Projektentwicklung von Kältemaschinen und Systemen der Gebäudekühlung zuständig.

www.carrier.de

VDS: Die steuerliche Absetzbarkeit von Handwerkerleistungen hat noch nicht den gewünschten Aufschwung für kleine und mittlere Betriebe gebracht.

Chillventa Nürnberg

Beckstein übernimmt Schirmherrschaft

Für die neue „Internationale Fachmesse für Kälte, Raumluft und Wärmepumpen – Chillventa Nürnberg“ am bisherigen IKK-Traditionsstandort Nürnberg hat Dr. Günther Beckstein, Bayerns Innenminister und stellvertretender Ministerpräsident, die Schirmherrschaft übernommen. Dies geschah anlässlich eines Empfangs des gesamten Ausstellerkreises Chillventa (vgl. TGA 11-2006, Seite 21 und 22), bei dem sich Beckstein beeindruckt von der wirtschaftlichen Kraft und Dynamik der Unternehmen für das neue Messeprojekt zeigte. Er signalisierte die uneingeschränkte Unterstützung des Freistaats zum Gelingen der Messe beizutragen. Seit dem 21. Oktober, einen Tag nach der vorerst letzten IKK in Nürnberg, können sich Aussteller bereits für die Chillventa Nürnberg vom 15. bis 17. Oktober 2008 im Messezentrum Nürnberg anmelden. Am 17. November wies der Veranstalter NürnbergMesse schon 42 Anmeldungen mit insgesamt 6048 m² angemeldeter Standfläche aus.

www.chillventa.de

VDS

Absetzbarkeit lässt Renovierer kalt

Viel hatte sich die Bundesregierung von der Neuregelung der steuerlichen Absetzbarkeit von Handwerkerleistungen versprochen. Einen Anreiz für Privatpersonen wollte sie schaffen, Renovierungsmaßnahmen mit eingetragenen Handwerksbetrieben zu realisieren. Kleinen und mittleren Betrieben wurde zu Jahresbeginn ein spürbarer Aufschwung avisiert. Eine erste Bilanz aber bringt zumindest für den Badsektor ernüchternde Ergebnisse: Eine im Auftrag der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) initiierte Forsa-Umfrage zeigt, dass die Gesetzesänderung für 86 % der Befragten keinen ausreichenden Grund bildet, in nächster Zeit ihr Bad zu modernisieren. „Dafür ist die mögliche Ersparnis von maximal 600 Euro auch einfach zu gering“, analysiert Verbandsgeschäftsführer Jens J. Wischmann die Studie.

www.sanitaerwirtschaft.de



„Chillventa“ zu Besuch bei Günther Beckstein.

Geberit

Dauerbelastungstest

Geberit startet am 1. Dezember mit dem Unterputzspülkasten einen Dauerbelastungstest auf unbestimmte Zeit. Er soll dessen Beständigkeit und Solidität demonstrieren. Jeder kann sich am Dauerbelastungstest beteiligen und auf www.geberit.de virtuell eine reale Spülung an dem Demonstrationsmodell auslösen. Alle 10000 Spülungen begleitet eine Verlosung die Aktion. Ebenfalls wird unter den ersten 100 Teilnehmern ein Gewinner ermittelt. Bei der Testaktion wird das Wasser im Kreis geführt.

www.geberit.de



Das bei Geberit in Pfullendorf aufgebaute Demonstrationsmodell wird online oder Vorort ausgelöst.

Pepperl+Fuchs

Warnanlagen für Ölabscheider übernommen

Pepperl+Fuchs hat das Geschäft mit Warnanlagen für Ölabscheider „Oil Separator Alarm Systems (SAS)“ von der dänischen Firma OJ Electronics mit Wirkung zum 15. September übernommen. Beide Unternehmen haben sich auf einen fließenden Übergang geeinigt, der im Laufe der kommenden sechs Monate den Transfer von Produkten und Know-how gewährleisten und während des Integrationsprozesses die Verfügbarkeit der Produkte sicherstellen soll.

www.pepperl-fuchs.com

PowerPlus Technologies

Ecopower prämiert

Im Rahmen der Irish Sustainable Building Show 2006 in Dublin wurde das ecopower Mini-BHKW von PowerPlus Technologies (Vaillant Group) für seinen Beitrag zur einer nachhaltigeren, dezentralen Energieversorgung als innovativstes Neuprodukt prämiert. Die Auszeichnung gehe vor allem auf das große Engagement des irischen Landespartners Earth, Wind und Fires Ltd. zurück und bestätige damit die Strategie des Herstellers, bei der sorgfältigen Auswahl der europäischen Partner auf begeisterungsfähige Unternehmen mit hoher Fachkompetenz zu setzen.

www.ecopower.de



Übergabe der Urkunde an Sean Clain (2. v. l.), Technischer Leiter von Earth, Wind und Fires, durch die Fachjury des Dublin Institute of Technology (v. l.) Dirk Shanks, Patrick Daly und David Skinner.

Schiedel

Jointventure mit Earthcore Industries

Schiedel hat in den USA rückwirkend zum 1. September ein 50/50-Jointventure mit Earthcore Industries Inc., Jacksonville, Florida, gegründet. Die Investition betrug 16 Mio. US-Dollar. Schiedel will langfristig von der wachsenden Nachfrage nach Schornsteinsystemen und Kaminen in den USA profitieren. Jährlich werden dort rund 1,6 Mio. Einfamilienhäuser neu gebaut. Jedes fünfte Wohngebäude gehört der gehobenen Klasse an. Im Durchschnitt werden hier mehr als zwei Kamine oder Feuerstellen je Haus errichtet. Schiedel gibt an, dass die Akquisition nur ein erster Schritt sei, um weitere Aktivitäten auf dem nordamerikanischen Markt aufzubauen. Earthcore, seit mehreren Jahren exklusiver Vertriebspartner von Schiedel in den USA für modulare Kamin- und Schornsteinsysteme, beliefert mit acht Vertriebsbüros und 50 Mitarbeitern auch Kanada.

www.schiedel.de

Würth Solar

CIS-Module in Großserie

Am 27. Oktober hat Würth Solar den Startschuss für die weltweit erste Großserienproduktion von CIS-Solarmodulen gegeben. In der CISfab in Schwäbisch Hall, sollen bei Vollauslastung ab 2007 jährlich rund 200 000 CIS-Solarmodule mit insgesamt rund 14,8 MW_p produziert werden. Würth Solar setzt mit der CIS-Technologie auf eine Dünnschicht-Technik, die auf einer Kupfer-Indium-Selen-Verbindung (CuInSe₂) basiert und ohne Silizium auskommt. Die CIS-Solarmodule von Würth Solar sind hinsichtlich einiger zentraler Kennziffern mit Silizium-Modulen vergleichbar: So habe sich vor Beginn der Großserienproduktion der Wirkungsgrad auf einem Wert von über 11 % stabilisiert. In puncto Energieertrag können sich sogar Vorteile gegenüber den Silizium-Klassikern ergeben: Vor allem bei schwachen Lichtverhältnissen und hohen Temperaturen liefern die CIS-Module bereits bessere Werte, so Würth Solar.

www.wuerth-solar.de

ista

Größte Akquisition der Firmengeschichte

ista hat den Marktführer der Branche für das verbrauchsgerechte Erfassen und Abrechnen von Energie, Wasser und Hausnebenkosten in Frankreich, Comptage Immobilier Services (CIS), übernommen. „Es handelt sich um die größte Akquisition unserer Firmengeschichte, mit der wir auf einen Schlag zum größten Anbieter in Frankreich werden“, sagte der Vorsitzende der Geschäftsführung von ista, Walter Schmidt. „Weltmarktführer waren wir schon vorher. Mit diesem Zukauf werden wir auch eindeutiger Marktführer in Europa. Gleichzeitig machen wir einen Riesensprung im Wachstumsmarkt der Wassermessung. Zusammen mit CIS sind wir auch der mit Abstand führende Wasser-Messdienst der Welt.“ Der Auslandsanteil am Umsatz der ista Gruppe steigt durch den Zukauf auf 48 %. Über den Kaufpreis haben beide Seiten Stillschweigen vereinbart.

www.ista.com

Eipos

TGA: Brandschutz in den Fokus

In den letzten Jahren hat sich der Brandschutz auch für die Technische Gebäudeausrüstung als brisantes Thema erwiesen. Spektakuläre Brände wie am Düsseldorfer Flughafen oder in der Weimarer Anna-Amalia-Bibliothek zeigten auf erschreckende Weise, welche Auswirkungen brandschutztechnisch mangelhafte Leitungsanlagen haben können. Für Haustechnikplaner und -ausführende besteht die Schwierigkeit darin, einerseits die Schnittstellen der Gewerke zu bewältigen und andererseits im Veränderungs-marathon der Baurichtlinien und -normen nicht den Anschluss zu verlieren. Unlängst wurden die technischen Baubestimmungen für Leitungsanlagen, Lüftungsanlagen und Systemböden in einer Überarbeitung veröffentlicht. In Verbindung mit den Sonderbauvorschriften, z. B. für Hochhäuser, ergeben sich inhaltliche Neuerungen, die Auswirkungen auf die Haustechnikplanung und Brandschutzkonzeption haben. Kürzlich wurden in einem zweitägigen Update-Seminar des Europäischen Instituts für postgraduale Bildung an der TU Dresden (Eipos) die wichtigsten Veränderungen und die Auswirkungen auf die Planungspraxis sowie praktikable Lösungen für die Bauausführung vorgestellt und diskutiert. Die Referenten Manfred Lippe, Dr. Jürgen Wesche und Peter Wachs führten Fachleute aus Planung, Ausführung, Industrie, Überwachung und Bauaufsicht in der Betrachtung der Schutzziele zusammen und sensibilisierten für Probleme der anderen Gewerke. Und beim Durcharbeiten der Richtlinien-texte wurden die bauaufsichtlichen Spielräume der Interpretation erkundet. Die Referenten brachten unterschiedliche Betrachtungsweisen ein: Von der praktischen Ausführung über die baurechtliche Beurteilung bis hin zu Sonderkonstruktionen im Trockenbau. Und sie haben aufgezeigt, dass es nicht immer nur einen Weg oder eine richtige Lösung gibt.

„Spannend wie ein Krimi“, so die Teilnehmer. Das Seminar wird im Januar 2007 in Dresden und Düsseldorf wiederholt. Ab März 2007 in Dresden und im September 2007 in Düsseldorf starten auch die Fachfortbildungen „Fachplaner für gebäudetechnischen Brandschutz“ unter der wissenschaftlichen Leitung von Manfred Lippe. Hier stehen ebenfalls weniger „die Brandschutzlösung“ oder „das Detail“ im Vordergrund, sondern es werden besonders Faktenwissen und komplexes Denken im fachlichen, bauordnungsrechtlichen und haftungsrelevanten Sinne geschult.

www.eipos.de



Die Referenten im Gespräch während der Eipos-Brandschutztagung. „Spannend wie ein Krimi.“