

→ Wilo

Energieeffizienz für Klimaschutz

„Die Steigerung der Energieeffizienz ist ein wesentlicher Schlüssel für eine klimaschützende Umweltpolitik“, sagte Umweltminister Jürgen Trittin auf seiner Eröffnungsrede des Klimaschutzkongresses der Deutschen Energie Agentur, dena. Zu der hochkarätig besetzten Veranstaltung am 18. November 2003 kamen mehr als 100 Teilnehmer aus Politik, Unternehmen, Behörden und Institutionen nach Berlin und diskutierten neue Wege für den Klimaschutz. Zentrales Thema: Wie können die Verbraucher für hocheffiziente Technologien gewonnen werden? Als positives Beispiel präsentierte Wilo-Marketingleiter Gebäudetechnik Jürgen Resch das Hocheffizienz-Marketing des Pumpenherstellers. 80 % Stromersparnis gegenüber herkömmlichen Pumpen sind ein starkes (finanzielles) Argument, mit dem Wilo bereits viele TGA-Fachplaner überzeugen konnte. Doch weitergehende Zielgruppen, wie zum Beispiel Vermieter, die von der Energieeinsparung nicht direkt profitieren, sind für den Pumpenhersteller schon schwieriger zu erreichen. Hier – so war sich die engagierte Diskussionsrunde einig – sind auch staatliche Fördermaßnahmen gefragt, um Hocheffizienz-Technologien zum Durchbruch zu verhelfen. www.wilo.de ←



Klimaschutzkonferenz: Wie können Verbraucher für hocheffiziente Technologie gewonnen werden?

→ Geberit

Kaufvertrag für Mapress-Gruppe

Die Geberit-Gruppe hat am 11. Dezember 2003 einen Vertrag mit einem Unternehmen der amerikanischen Bessemer-Gruppe zum Erwerb sämtlicher Anteile der Mapress Holding GmbH, Langenfeld, abgeschlossen. Mapress erwirtschaftet mit 921 Mitarbeitern vorwiegend im Bereich Pressfitting-Rohrsysteme und Abflusssysteme aus Edelstahl einen Umsatz von rund 230 Millionen Euro. Der Kaufpreis beträgt 372,5 Millionen Euro, der Kaufvertrag steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Wettbewerbsbehörden. www.geberit.com ←

→ LNO

Beck leitet AK-Gebäudeautomation

Axel Beck von Elka-Elektronik GmbH ist neuer Leiter des Arbeitskreises Gebäudeautomation der LON Nutzer Organisation e.V. (LNO). Er tritt die Nachfolge von Harald Hasenclever, Svea GmbH & Co. an, der den Vorsitz der LNO übernommen hat. www.lno.de ←



Axel Beck

→ Sunways

Finanzvorstand Fessler ausgeschieden

Bernd Fessler (36), Finanzvorstand der Sunways AG, ist zum 31. Dezember 2003 aus dem Unternehmen ausgeschieden.

Zuvor hatte es bei der Sunways AG, die sich in einer starken Wachstumsphase befindet, unterschiedliche Auffassungen über die strategische Weiterentwicklung und über die Ausgestaltung des Ausbaus der Vertriebsaktivitäten zwischen dem Aufsichtsrat und Fessler gegeben. Fessler bleibt dem Unternehmen bis auf Weiteres beratend verbunden. www.sunways.de ←

→ BMU

Neue Sonnenstrom-Vergütung

Am 1. Januar 2004 sind mit dem „Photovoltaik-Vorschaltgesetz“ verbesserte Bedingungen für die Vergütung von Sonnenstrom in Kraft getreten. Die neuen Vergütungssätze gelten für Photovoltaik-Anlagen, die nach dem 1. Januar 2004 in Betrieb genommen werden. Erzeuger von Solarstrom erhalten zukünftig 45,7 Cent pro kWh als Grundvergütung. Dies gilt auch für große Freiflächenanlagen, soweit sie sich im Bereich eines Bebauungsplans befinden. Für Solaranlagen auf Gebäuden erhöht sich die Vergütung um 11,7 ct/kWh bis 30 kW Leistung, für den darüber hinausgehenden Anteil bis 100 kW um 8,9 ct/kWh und für den 100 kW übersteigenden Anteil um 8,3 ct/kWh. Zusätzlich gibt es einen Bonus von 5 ct/kWh bei fassadenintegrierten Anlagen. Das „Zweite Gesetz zur Änderung des EEG“ („Photovoltaik-Vorschaltgesetz“ vom 22. Dezember 2003) steht auf: www.bmu.de oder www.erneuerbare-energien.de ←

→ Doyma

Neue Marktbearbeitung zahlt sich aus

Vor gut einem Jahr hatte Doyma eine Konzeptänderung der Marktbearbeitung angekündigt. Schwerpunkt war die Trennung im Innen- und Außendienst in einzelne Produktparten aufzuheben. Nach Unternehmensangaben hat diese Umstrukturierung vor allem im Bereich Mehrsparten-Hauseinführungen zu Umsatzsteigerungen im zweistelligen Bereich geführt. Als weiteren Erfolgsfaktor bezeichnet Vertriebsleiter Eckhard Wersel die neu auf den Markt gebrachte Produktschiene „Curaflex mit DPS“ (Double Profile System). www.doyma.de ←

→ Stiebel Eltron

Millionen-Investition in Logistik-Zentrum

Nach nur neunmonatiger Planungs- und Bauphase wurde das neue Stiebel-Eltron-Logistik-Zentrum in Holzminden fertig gestellt. Vom Zentrallager im Werk Nord fließen in Zukunft alle Warenströme zu Kunden in ganz Deutschland und zu 14 Tochtergesellschaften in Europa, Asien und Amerika. Annähernd 300 000 Geräte stehen für Kunden im neuen Logistik-Zentrum ab sofort abrufbereit zur Verfügung. Mit der rund 2,5-Millionen Euro Investition unterstreicht man die Bedeutung des Standorts Holzminden für die Firmen-Gruppe, so das Unternehmen. www.stiebel-eltron.de ←



Stiebel Eltron: Neues Logistik-Zentrum in Holzminden

→ SBT/Landis & Staefa

Neubesetzungen bei SBT-Deutschland

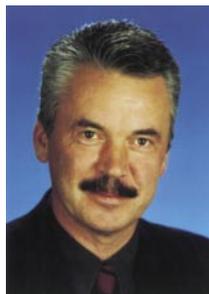
Im Rahmen der Neuorganisation der Siemens Building Technologies Deutschland (SBT)/Landis & Staefa GmbH wurden folgende Stellen neu besetzt: Peter Bräuer (48) ist seit 1. Oktober 2003 neuer Vertriebsleiter für Produkte der Heizungs-, Lüftungs- und Klimaregelungstechnik (HVP) in der Region Rhein-Main. Jens Krüger (39) wurde zum 1. Januar 2004 Vertriebsleiter für HVP in der Region Nord. Michael Schultz (53) ist seit 1. Oktober 2003 Leiter des Geschäftsgebiets HV-Products in Frankfurt am Main. www.sbt.siemens.com ←



Peter Bräuer



Jens Krüger



Michael Schultz

→ DVA

VOB/A soll schlanker werden

Der Deutsche Vergabe- und Vertragsausschuss für Bauleistungen (DVA) hat auf der Mitgliederversammlung am 4. November 2003 ein Konzept für eine Verschlankung der VOB/A (DIN 1960 „Allgemeine Bestimmungen für die Vergabe von Bauleistungen“) beschlossen. Bei einer künftigen Neuausgabe der VOB/A soll die bisherige Einteilung in vier Abschnitte entfallen. Dadurch ließe sich der Umfang des Regelwerks von 136 auf 42 Paragraphen reduzieren. Inhaltlich soll es auch vereinfacht werden. Überlegungen, das Bauvergaberrecht künftig allein durch staatliche Gesetzgebung zu lenken, lehnte der DVA jedoch ab. ←

→ VBI

155 Parlamentarier besuchten Ingenieure

Im Dezember letzten Jahres wurde die VBI-Aktion „Parlamentarier besuchen Ingenieurbüros“ erfolgreich abgeschlossen. 155 Bundes-

tagsabgeordnete aller Fraktionen hatten Ingenieurbüros in ihrem Wahlkreis besucht und sich vor Ort eingehend über die Arbeit der Beratenden Ingenieure informiert. Nun bleibt zu hoffen, dass sich Wolfgang Clement ebenso den guten Argumenten der Ingenieure stellt und zu einer fairen Novellierung der HOAI beiträgt. Denn neben der baukonjunkturellen Lage und der geringen Investitionsbereitschaft der Öffentlichen Hand macht den 41 000 Ingenieurbüros in Deutschland mit 200 000 Beschäftigten besonders das Vorhaben von Wirtschaftsminister Wolfgang Clement zu schaffen, die verbindliche HOAI abschaffen zu wollen. Der VBI wird sich nachdrücklich für den Erhalt der HOAI ein und baut auch auf die Unterstützung der Parlamentarier. Hauptgeschäftsführer des Verbandes Beratender Ingenieure VBI, Klaus Rollenhagen: „Viele der Abgeordneten, die sich den Sinn der HOAI vor Ort erklären ließen, sind unserer Meinung: Eine Abschaffung würde zu einem gnadenlosen Preiswettbewerb führen, zum Schaden der Bauherren und der Baukultur in Deutschland.“ www.vbi.de ←

→ LNO

Zwölf zertifizierte Systemintegratoren

Die pbe engineering GmbH, Berlin, und Neuberger Gebäudeautomation, Rothenburg o. T., haben mit Erfolg das Auditierungsverfahren der LON Nutzer Organisation für Systemintegratoren absolviert. Für die Unternehmen, Boos Klima und Kälte GmbH, Uniro Fleischmann und die who Ingenieurgesellschaft, wurde die Zertifizierung für weitere zwei Jahre erneuert. Insgesamt gibt es zurzeit zwölf Unternehmen, die berechtigt sind, das Zertifikat „LNO-Systemintegratoren“ zu verwenden. Eine Übersicht steht auf: www.lno.de/ak/si/ ←

→ Zent-Frenger

Fusion von Hafner und Muschler

Die beiden zur Zent-Frenger-Gruppe gehörenden Traditionsunternehmen Hafner Kälte-Klimatechnik und Kälte-Muschler wurden zum 1. Januar 2004 zur Hafner-Muschler GmbH & Co. KG mit Sitz in Balingen/Baden-Württemberg verschmolzen. Das Unternehmen mit nunmehr 80 Mitarbeitern erwartet für 2004 eine Gesamtleistung von 14 Millionen Euro. Mit der Neuausrichtung der beiden verschmolzenen Unternehmen soll die fachliche und per-

sonelle Basis verbreitert und die vertriebliche Ausrichtung bundesweit auf Industriekälte und Sondermaschinenbau verstärkt werden. Zent-Frenger nutzt das kältetechnische Know-how der Tochtergesellschaften zur Komplettierung ihrer geothermischen Heiz-/Kühlsysteme für gewerblich genutzte Gebäude. So wurde mit Hafner die reversible Wärmepumpe Geozent entwickelt, die speziell für das geothermische Temperaturniveau sowie für Bauteiltemperiersysteme und Heiz-/Kühldecken optimiert ist. www.zent-frenger.de ←

→ York

York Deutschland GmbH gegründet

Seit Dezember 2003 vereint die neu gegründete York Deutschland GmbH die Kompetenzen von York Industriekälte und York International. Geschäftsführer der neuen GmbH ist Jörg Bünstorf, zuvor Geschäftsführer York Industriekälte. Die beiden zentralen Standorte sind Mannheim und Hamburg. York Deutschland bündelt sein Leistungsportfolio in den fünf Unternehmensbereichen Industriekälte, Kaltwassersysteme, Klimasysteme, Marine und Service. Im Zuge der Neuorganisation wird der bisherige Geschäftsführer von York International, Bernd Gantner, zukünftig auf europäischer Ebene für York tätig sein. www.yorkref.com ←



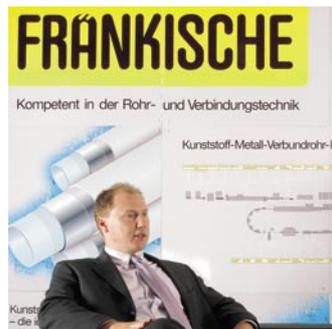
Neues Verwaltungs- und Fertigungsgebäude der Hafner-Muschler GmbH in Balingen

→ Emerson Luftbefeuchter neu im Portfolio

Emerson Network Power ist neuer Vertriebspartner des Schweizer Herstellers Nordmann Engineering und vertreibt dessen Luftbefeuchtungsanlagen künftig exklusiv in Deutschland. Durch die Vertriebspartnerschaft erweitert Emerson Network Power sein Portfolio um Luftbefeuchter für industrielle und technische Anwendungen. Nordmann setzt die Elektroden-Dampfbefeuchtung zur Erzeugung von sterilem, mineralfreiem und geruchlosem Dampf für die Lagerung von Lebensmitteln, für Produktionsprozesse in der Papier- oder Tabakindustrie oder für die Aufbewahrung von Kunstgegenständen in Museen und Ausstellungsräumen ein. Mit den Nordmann-Anlagen will Emerson Network Power komplexe lufttechnische Konzepte für industrielle und technischen Anwendungen aus einer Hand anbieten. www.liebert-hiross.com ←

→ Fränkische International hoch gesteckte Ziele

Die Fränkischen Rohrwerke wollen in den kommenden fünf Jahren ihren Umsatz verdoppeln und zu einem der drei größten Verbundrohrhersteller Europas werden. Dabei setzt das Traditionsunternehmen aus dem bayerischen Königsberg auf eine neue Vertriebsorganisation und die Konzentration auf die Kernkompetenz: Die Flächenheizungssysteme profitherm sowie das Verbundrohrsystem alpeX-duo. Die neue Vertriebsorganisation hat am 1. Oktober 2003 die Vertriebsgesellschaft Georg Fischer Fränkische GmbH abgelöst, die Anfang 2001 von Fränkische und der Schweizer Georg Fischer Rohrleitungssysteme AG gegründet wurde. Hintergrund: Die erhofften Synergieeffekte im stark umkämpften deut-



Carsten Müller: In fünf Jahren wollen wir den Umsatz verdoppeln

schen Sanitär- und Heizungsmarkt waren ausgeblieben. Im international bedeutendsten Geschäftsbereich Haustechnik liegt die Exportquote der Fränkischen Rohrwerke bei mehr als 50 %. Im Export werden aber andere Vertriebswege als auf dem deutschen Markt genutzt. Carsten Müller, Leiter des Geschäftsbereichs Haustechnik: „Wir setzen hier stark auf Alleinimporteure und Großhandelsunternehmen mit einer entsprechenden Marktbedeutung.“ Neben innovativen Systemen für Heizung und Trinkwasser soll vor allem die Ausweitung auf internationale Märkte, im europäischen Markt speziell auf Frankreich, Spanien, Großbritannien und die nordeuropäischen Länder, zu der anvisierten Umsatzsteigerung beitragen. Zum Servicekonzept werden verstärkte Marketing-Aktivitäten und die Unterstützung bei Planungen und Veranstaltungen zur Neukundengewinnung gehören. www.fraenkische.de ←

→ vfw Insolvenzschutz für Contractoren

Contracting gilt – bei rechtssicherer und betriebswirtschaftlich vernünftiger Vertragsgestaltung – als sehr sicheres Geschäft. Die Langfristigkeit der Lieferverträge gekoppelt mit den Preisanpassungsklauseln geben sowohl dem Kunden als auch dem Contractor über lange Zeit Sicherheit. Wenn es dennoch zu Insolvenzen bei Contractoren kommt, ist dies vielfach eine Folge falscher Gestaltung des Ge-

samtunternehmens: Manchmal wird das Contracting-Geschäft in bereits bestehenden Unternehmen aufgebaut und erhält kein eigenes und unabhängiges Rechtskleid. Risiken des ursprünglichen Geschäftsbereichs strahlen dann auch auf das Contracting-Geschäft aus und der gesunde Geschäftsbereich Contracting kann mit in einen Insolvenzstrudel gezogen werden. In diesem Zusammenhang hat es sich bewährt, Contracting in einer eigenen rechtlichen Gestaltung, z. B. als GmbH oder GmbH & Co. KG zu betreiben. Doch häufig stellen die Banken Querverbindungen durch Sicherheiten oder Bürgschaften für Kredite her. Strategien beim Aufbau eines Contracting-Geschäftsfeldes ist Thema des Seminars „Vertriebs-Aufbau und Controlling-Systemaufbau im Geschäftsfeld Contracting“, das am 16. und 17. Februar vom Verband für Wärmelieferung e.V. in München veranstaltet wird. www.energiecontracting.de ←

→ KSB Pumpen nach Abu Dhabi

Für die Meerwasser-Entsalzungsanlage „Shuweihat S1“ in Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate, liefert die KSB Aktiengesellschaft 14 Pumpen aus den Werken Frankenthal, Halle und Châteauroux/Frankreich. „Shuweihat-S1“ ist die größte privatwirtschaftlich betriebene Wasser- und Ener-



KSB: RDLO 600-Pumpe zur Meerwasser-Entsalzung in Abu Dhabi

giegewinnungsanlage in Abu Dhabi. Die Investitionskosten betragen über 1,5 Milliarden Euro. Nach Fertigstellung der Anlage im August 2004 erzeugt sie 454 000 m³/d. Die Versorgung mit Trinkwasser ist eine dringende Zukunftsaufgabe für die Staaten der Golf-Region, wo in den kommenden drei Jahren mit einer Erhöhung des Wasserbedarfs um 30 % gerechnet wird. www.ksb.de ←

→ Rödl & Partner Tiefbohrung auf Fündigkeit versichert

Ende November 2003 wurde die europaweit erste privatwirtschaftliche „Fündigkeitsversicherung“ für eine geothermische Tiefbohrung abgeschlossen. Die unter der konzeptionellen Führung der Wirtschafts-, Steuer- und Rechtsberatungskanzlei Rödl & Partner zustande gekommene Versicherung könnte ein Meilenstein für die Geothermie in Deutschland sein. Bislang stellt das Fündigkeitsrisiko das größte Investitionshindernis bei der geothermischen Energieerzeugung dar. Je nach Bohrtiefe und Dimension kostet eine geothermische Tiefbohrung zwischen drei und fünf Millionen Euro. Bis die Bohrung abgeschlossen ist, kann aber nicht exakt bestimmt werden, ob und wie viel Thermalwasser gewonnen werden kann. Bislang musste der Investor das Risiko allein tragen, weshalb viele Geothermie-Projekte bislang nicht umgesetzt wurden. Genau dieses Risiko wurde um Falle der ersten Tiefbohrung in Unterhaching durch eine private Versicherung weitestgehend abgedeckt. Die Gemeinde Unterhaching führt damit das bundesweit erste hydrothermale geothermische Strom- und Wärmeerzeugungsprojekt im „Süddeutschen Molassebecken“ durch. Es ist geplant zwei jeweils 3400 m tiefe Bohrungen niederzubringen und bis zu 150 l/s Thermalwasser von 100 bis 120 °C zu gewinnen, womit bis zu 3,1 MW elektri-

sche und 16 MW thermische Leistung gewonnen werden sollen. Der erzeugte Strom soll nach dem EEG in das Stromnetz eingespeist werden. Mit der Wärme sollen kommunale und private Liegenschaften versorgt werden. Derzeit wird der Bohrplatz für die erste Bohrung vorbereitet, die Bohrarbeiten werden voraussichtlich im August beginnen. www.roedl.de ←



Erste privatwirtschaftliche Fündigkeitsversicherung für eine geothermische Tiefbohrung

→ **Messe Düsseldorf**
Heizungsindustrie auf SHK Moskau

Die kommende SHK Moskau, Internationale Fachausstellung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik und Gebäudeautomation vom 24. bis 27. Mai 2004, wird sich wohl größer denn je präsentieren. Bereits sechs Monate vor Veranstaltungsbeginn erreichte die Ausstellungsfläche das Endniveau der Vorjahresveranstaltung, meldet die Messe Düsseldorf GmbH als Veranstalter der SHK Moskau. Mit von der Partie ist die deutsche Heizungsindustrie. Andreas Lücke, Geschäftsführer beim Bundesindustrieverband Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH): „Alle namhaften Firmen der deutschen Heizungsindustrie haben sich bereits zu der offiziellen, vom BMWA geförderten, Firmengemeinschaftsbeteiligung angemeldet. Das Interesse zeigt die wachsende Bedeutung des russischen SHK-Marktes.“ www.shk-online.com ←



→ **Hansgrohe/Pharo**
Spezialtruppe auf Wellnessmarkt

Um seine etwa 200 „Pharo-Wellnesspartner“ noch intensiver zu unterstützen, hat die Hansgrohe Marke Pharo mit Beginn des Jahres ein Team aus sieben erfahrenen Wellnessberatern geschaffen. Sie arbeiten als Spezialisten innerhalb der Organisation der Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH, geführt von Pharo-Verkaufsleiter Karl-Heinz Geil. Kernaufgaben sind Hilfestellung bei Ausstellungspräsentationen, Schulung des Verkaufspersonals, Organisation von Wellnessveranstaltungen sowie Verkaufshilfen und Montageberatung. Bei den Nicht-Wellness-Partnern wird weiterhin die Pharo-Produkte verkauft. www.hansgrohe.de ←

→ **Becker Plastics**
Zweistelliges Wachstum

2003 hat sich das zweistellige Wachstum des Heizungs- und Sanitärrohrherstellers Becker Plastics, Datteln, wie in den Vorjahren fortgesetzt. Laut Geschäftsführer Achim Seydel sollen die Entwicklungsmöglichkeiten durch weiteren Ausbau auch im kommenden Jahr genutzt werden. Becker Plastics ist eine 100%ige Tochter der Roth-Industries in Dautphetal. Die Dattelner Gesellschaft fertigt mit 170 Mitarbeitern kundenspezifische Alu-Verbundrohre und Kunststoffrohre aus Polyethylen, Polypropylen und Polybuten im Durchmesserbereich von 10 bis 63 mm. Einen Nachfrageschub erwartet Becker Plastics beim neuen Rohrtyp aus PE-RT, einer mit Hilfe spezieller Materialmodifikation wärmostabilisierten Polyethylen-Variante, die sich nach Unternehmensangaben künftig als Alternative zu klassischen Fußbodenheizungsrohren entwickeln könnte. www.becker-plastics.de ←



Pharo-Wellnessberater: Martin Raebel, Georg Mückenhausen, Roland Stumpf, Frank Hunger, Uwe Meier, Karl-Heinz Geil, Robert Hüttinger (v. l.)

→ **IEU**
Energiesparmaßnahmen im Vergleich

Welche Energiesparmaßnahmen die Verbraucher am wirkungsvollsten entlasten, hat eine Untersuchung der TU Dresden und der Uni Stuttgart unter Berücksichtigung der Anschaffungskosten, der Energiespareffekte und der Lebensdauer der verschiedenen Sanierungen ermittelt. Basis waren Reihenhäuser, die technisch dem Stand der Wärmeschutzverordnung von 1982 entsprechen. Beim Austausch der rund 20 Jahre alten Fenster

zur Energieeinsparung müssen für jede eingesparte kWh etwa 62 Cent investiert werden. Für eine Außenwanddämmung liegt der Aufwand je nach Zustand der alten Fassade bei mindestens 6 ct/kWh. Die Investition in einen neuen Wärmeerzeuger ist vergleichsweise günstig. Muss der Kessel ohnehin ausgetauscht werden und kommt statt einer herkömmlichen Niedertemperaturheizung ein Gas-Brennwertgerät zum Einsatz, liegen die Mehrkosten für eine eingesparte kWh bei einem Cent, kommt eine Schornsteinsanierung hinzu, liegen die Kosten bei knapp 4 ct/kWh. www.ieu.de ←



IEU: Heizenergieverbrauch kostengünstig senken