

→ Grohe Körfer-Schün kündigt Abschied an

Der Vorstandsvorsitzende der Grohe AG, Peter Körfer-Schün, hat seinen Abschied zum 31. August aus der Unternehmensleitung angekündigt. Zur Begründung gab der 59-Jährige an, dass er im Interesse der Firma und der neuen Eigentümer einem jüngeren Verantwortlichen den Weg freimachen wolle, der mittel- und langfristig die Strategie der neuen Eigentümer umsetzen könne. Seine persönliche Lebensplanung sei damit nicht vereinbar. Körfer-Schün, der eine außergewöhnlich erfolgreiche Periode der Grohe-Unternehmensgeschichte geprägt hat, wird künftig eine aktive Rolle im Aufsichtsrat übernehmen. www.grohe.com ←



Foto: Grohe
Peter Körfer-Schün

→ GEA Happel Klimatechnik Hartmann ist neuer Vertriebschef

Anfang Juni hat Wolf Hartmann (42) die Position des zweiten Geschäftsführers bei der GEA Happel Klimatechnik GmbH in Herne übernommen. Er teilt sich die Geschäftsführung mit Dr. Frank Voßloh, der zugleich Mitglied der Bereichsleitung ist und dort die Belange der Gesellschaft vertritt. Hartmann zeichnet für die operative Leitung verantwortlich und löst damit Gerhard Zug ab. Zuletzt führte Hartmann bei der BerlinerLuft die Geschäfte der Tochtergesellschaft Rixner Klimageräte GmbH und den Geschäftsbereich Luft- und Klimatechnik der Unternehmensgruppe. www.gea-lufttechnik.de ←



Foto: GEA Happel Klimatechnik
Wolf Hartmann

→ Initiative Solarwärme Plus Verbraucher überschätzen Anschaffungskosten

Die meisten Verbraucher halten Solarwärmanlagen für deutlich teurer, als sie tatsächlich sind. Das ergab eine repräsentative Befragung im Auftrag der Initiative Solarwärme Plus. Demnach glauben 45% der Verbraucher, dass eine komplette Anlage mit Montage 10000 Euro und mehr kostet. 17% vermuten, dass der Preis zwischen 5000 und 10000 Euro liegt. Nur 7% schätzen den Preis einer Solaranlage realistisch auf bis zu 5000 Euro ein. 31% wissen gar keine Antwort. Die tatsächlichen Anschaffungskosten für eine 6-m²-Solarwärmanlage, die bis zu 60% der Energie für die Warmwasserbereitung in einem Vier-Personenhaushalt liefert, liegen bei durchschnittlich 4000 bis 5000 Euro inkl. Kollektoren, Warmwasserspeicher, Regelungstechnik, Installationsmaterialien sowie Montagekosten. Noch nicht berücksichtigt ist in den Kosten der Förderzuschuss aus dem bundesweiten Marktanzreizprogramm von 110Euro/m². www.solarwaerme-plus.info ←



Foto: Initiative Solarwärme Plus

→ Fränkische Übernahme eines britischen Systemherstellers

Die Fränkischen Rohrwerke haben Anfang Juni das seit Jahren im britischen Markt eingeführte Unternehmen David Robbens



Foto: Fränkische

Underfloor Heating Systems Ltd. zu 100% übernommen. Die Geschäftsführung obliegt ab sofort dem Geschäftsbereich Haustechnik der Fränkischen. Viel ändern soll sich für David Robbens zunächst allerdings nicht. „Brandname sowie die von David Robbens Underfloor Heating Ltd. vertriebenen Fußbodenheizungssysteme 'Gold' und 'Orange', die beide auf Mehrschichtverbundrohren basieren, werden weiterhin in dieser Form am Markt vertrieben“, erklärte Carsten Müller, Geschäftsbereichsleiter Haustechnik von Fränkische. Nach dem Fußbodenheizungsmarkt will man als nächsten Schritt in UK demnächst auch in den Markt für Sanitär- anwendungen eintreten. www.fraenkische-haustechnik.de ←

Helmut Kirchner, Geschäftsführender Gesellschafter Fränkische (links) und David Robbens, David Robbens Underfloor Heating Ltd., besiegeln die Übernahme

→ perma-trade Trinkwasser für Amazonien

Amazonien ist eines der wasserreichsten Gebiete der Erde. Allerdings ist das Wasser zugleich eines der dringlichsten Probleme der Region. 60% aller Krankheiten gehen auf die schlechte Qualität des Trinkwassers zurück. Um die Lebensumstände der Menschen am Amazonas zu verbessern und dadurch den Kreislauf der Umweltzerstörung zu durchbrechen, hat die Universität Pará 1992 das interdisziplinäre Forschungs- und Handlungsprogramm Poema ins Leben gerufen. Die eigens von Poema-Teams entwickelten Wassersysteme nutzen Sonnen- bzw. Windenergie und einfache elektrochemische Prozesse um die Versorgung mit keimfreiem Trinkwasser sicherzustellen. perma-trade unterstützt das Projekt durch Spendengelder. 5,- Euro gehen von jedem verkauften Paket aktiv plus an das Brunnenprojekt. www.perma-trade.de ←

Foto: perma-trade



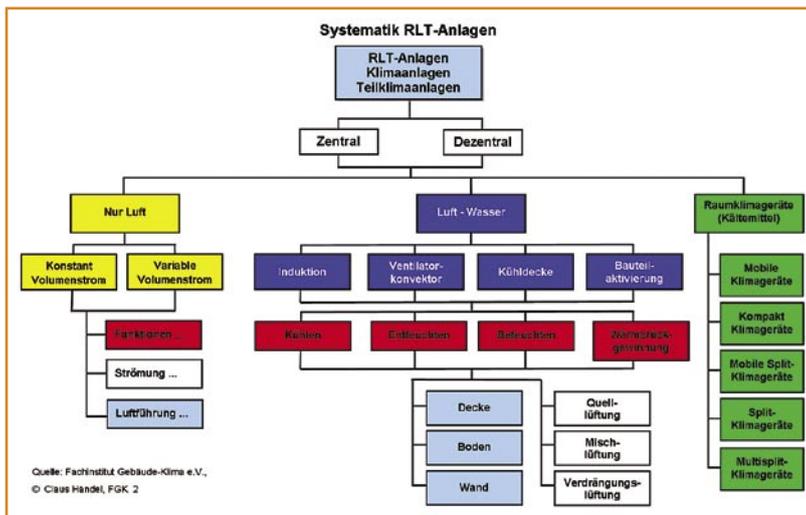
Poema-Brunnenanlage

→ Technomar

Marktstudie: Raumkühlung morgen

Trendforscher von Technomar untersuchen zurzeit den Markt für Raumkühlung im Neubau und im Bestand von Wohn- und gemischt genutzten Gebäuden. Nicht zuletzt der Rekordsommer 2003 trug dazu bei, dass immer mehr Hausbesitzer, aber auch Mieter, über Klimaanlage nachdachten. Im vergangenen Jahr wurden vor allem Kältekompansionsanlagen stark nachgefragt. Wie stark künftig andere Techniken zur Raumluftkühlung beitragen werden und welche Bedeutung die verschiedenen Systeme im Markt erreichen können, ist Thema der Technomar-Studie, die sich auch auf 40 Intensivinterviews und 400 Breiteninterviews stützt.

Es soll eine Prognose erstellt werden, wie sich die Nachfrage entwickelt, welche Systeme der Anwender bevorzugt, welche Gewerke sich besonders engagieren (oder engagieren könnten) und wo die geeigneten Wege für den Vertrieb zu suchen sind. Wesentlich ist auch das Ausloten der wirtschaftlichen Akzeptanzschwelle auf Verbraucherseite. Ein im Rahmen des Projektes geplanter Workshop zum Thema Raumkühlung gibt die Möglichkeit zum Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit Fachexperten. Die Studie soll im Oktober vorliegen und ist für 6000 Euro erhältlich. Die Münchner Unternehmensberatung interessiert sich aber auch für die Konsequenzen der Entwicklung. So steht zum Beispiel



Technomar-Marktstudie Raumkühlung: Welche Systeme können an Bedeutung gewinnen?

die Frage nach den verwendeten Primärenergieträgern (Strom/ Gas/Öl/regenerative Energie) für Heizungs- und Klimazwecke ebenso zur Diskussion wie der Verbrauch an Ressourcen und die Belastung des Stromnetzes durch den vermehrten Einsatz von Klimaanlage. Auch die bautechnischen Möglichkeiten zur Verbesserung des Raumklimas nehmen die Trendforscher unter die Lupe. www.technomar.de ←

→ Messe Leipzig

SHKG ab 2006 parallel zur BauFach



Foto: Messe Leipzig

Ab 2006 parallel in Leipzig:
BauFach, SHKG und HolzTec

2006. Die Neuordnung der Baumessen hat die Leipziger Messe nach zahlreichen Gesprächen mit führenden Branchen-Vertretern beschlossen. Der Leipziger Messechef Wolfgang Marzin: „Der Jahresbeginn ist für die Industrie, aber auch für die Verarbeiter, Architekten und Planer eindeutig günstiger.“ ←

→ VfW

Keine einheitliche Rechtsauffassung zu Contracting unter Juristen

Bei der Realisierung von Contracting- und Wärmelieferungsprojekten bestehen nach den Erfahrungen des Verbands für Wärmelieferung e.V., VfW, noch immer Rechtsunsicherheiten. Diese Problematik war Gegenstand eines Spitzentreffens deutscher Juristen, zu dem der VfW kürzlich nach Berlin eingeladen hatte. Dabei zeigte sich, dass es im Zusammenhang mit Wärmelieferungskonzepten unterschiedliche Rechtsauffassungen gibt, was sich nicht zuletzt auch in verschiedenen Urteilen von Oberlandesgerichten und von zwei BGH-Grundsatzurteilen dokumentiert. Dennoch waren sich die Diskussionsteilnehmer darüber einig, dass Wärmelieferungskosten ebenso Betriebskosten sind wie die Kosten des Eigenbetriebs durch den Vermieter.

Einigkeit besteht auch darin, dass der Vermieter bei der Neubeurteilung eines Mietverhältnisses frei in der Wahl des Beheizungskonzeptes ist, sich also für Wärmelieferung entscheiden kann. Gleiches gilt beim Übergang von Ofenheizung auf die zentrale Heizungs- und Warmwasserversorgung. Unterschiedliche Rechtsauffassungen gibt es bei der Frage, ob nach einer Umstellung vom Eigenbetrieb einer zentralen Heizungs- und Warmwasserbereitungsanlage auf Wärmelieferung im laufenden Mietverhältnis die Kosten der Wärmelieferung auf die Mieter umgelegt werden können. Trotz eines Konsenses in verschiedenen Rechtsfragen befürchten die Vertreter der Wohnungswirtschaft, dass auch weiterhin im Streitfall mit sich widersprechenden gerichtlichen Entscheidungen zu rechnen ist und damit die Rechtsunsicherheit weiter besteht. Der VfW will die Erkenntnisse aus der Tagung auswerten und im Rahmen eines Strategiepapiers für die angesprochenen Probleme Lösungsansätze formulieren. www.energiecontracting.de ←

→ Toshiba

Carrier baut Toshiba-Vertrieb aus

Die Carrier GmbH & Co. KG in Unterschleißheim erweitert den Vertrieb der Toshiba Klimasysteme in Deutschland. Im April letzten Jahres hatte Jörg Taube als Produktmanager begonnen, den Toshiba Vertrieb aufzubauen. Jetzt bekommt Taube Unterstützung als Ansprechpartner der Toshiba Vertragshändler. So wird das Verkaufsgebiet Frankfurt inzwischen von Düsseldorf aus durch Toshiba-Mitarbeiter Christian Walter betreut. Außerdem stehen regional acht Service Techniker für den After-Sales Service von Toshiba Klimasystemen bereit. www.toshiba-klima.de ←



Foto: Toshiba
Jörg Taube

→ ZVSHK / FGK

Kooperationsvereinbarung

Im Juni wurde eine Kooperationsvereinbarung des Zentralverbands Sanitär Heizung und Klima (ZVSHK) und des Fachinstituts Gebäude-Klima e. V. (FGK) besiegelt. Beide Verbände, die schon seit der Gründung des FGK eng zusammenarbeiten, wollen mit der Kooperation insbesondere „neue Wege zur Durchsetzung innovativer umweltschonender RLT-Anlagen und deren Qualitätssicherung identifizieren und beschreiten“. Schwerpunktartig sollen dabei Wohnungslüftung sowie Klimatechnik im Wohnbereich einschließlich Planung, Bau, Unterhaltung, Wartung sowie Reinigung unter den Prämissen Komfort, Hygiene und der Umsetzung energiesparrechtlicher Vorschriften behandelt werden. www.wasserwaermeluft.de; www.fgk.de ←

→ Ciat

Starker Ausbau des Vertriebs fortgesetzt

Der angekündigte starke Ausbau der Tätigkeiten des französischen Marktführers für Kälte-, Klima- und Lüftungstechnik Ciat in Deutschland geht mit der Gründung eines neuen Vertriebsbüros und drei weiteren Außendienstmitarbeitern zügig voran. Im neuen Büro Dortmund wurde zudem der Innendienst weiter verstärkt. „Bereits nach den ersten Monaten in diesem Jahr erkennen wir eine spürbare Belebung des Geschäftes“, so Gerhard Zug, Geschäftsführer Ciat Deutschland. „Ciat manifestiert sich derzeit für viele Planer und Anlagenbauer als neuer Partner, der sehr individuell auf seine Bedürfnisse und Wünsche eingehen kann. Das zeigt sich auch darin, dass unsere Produkte aktuell bei einer Fülle sehr großer Projekte ausgeschrieben werden.“ Nächster Schritt sei die Gründung eines Vertriebsbüros in Bayern. Hierfür wurden bereits mit Hans Schraner und Max Sappl zwei neue Außendienstmitarbeiter eingestellt. Beide wechseln von der GEA Happel Klimatechnik zur Ciat. In Nordrhein-Westfalen ist Frank Parchatka neuer Ansprechpartner für die Kunden im Außendienst. Auch er war zuvor für GEA Happel Klimatechnik tätig. www.ciat.de ←

Ciat:
Neues Vertriebsbüro
in Dortmund



Foto:
CIAT Kälte- und
Klimatechnik GmbH



Ulrich Morlok, Geschäftsführer KaMo:
Der Vertrieb erfolgt wie bisher ausschließlich dreistufig über KaMo

→ EnEV

K(I)eine Änderungen mit EnEV-Novelle

Die Änderungsnovelle der Energieeinsparverordnung (EnEV) hat im Juli den Bundesrat passiert. Sie muss noch bei der Europäischen Kommission notifiziert werden, so dass sie vermutlich Anfang Oktober 2004, nach der obligatorischen Wartefrist von drei Monaten, in Kraft treten kann.

Mit der Novellierung der Energieeinsparverordnung ist keine Verschärfung der Anforderungen einhergegangen. Lediglich redaktionelle Überarbeitungen für eine verbesserte Rechtsklarheit und Rechtssicherheit und insbesondere die Verweisung auf aktualisierte Normen wurden berücksichtigt. Denn aus verfassungsrechtlichen Gründen ist es nicht möglich, eine automatische Übernahme von Normenänderungen in der EnEV zu verankern.

So mussten Planer bislang EnEV-Nachweise auf Basis von Normen ausstellen, die bereits aufgrund von Fehlern, Unklarheiten und Ungenauigkeiten überholt und aktualisiert veröffentlicht wurden. Gleichzeitig mussten die Planer aber mit den gültigen Normen ihre Leistungen erbringen. Redaktionelle Folgeänderungen aus der EnEV-Novelle ergeben sich auch in der Allgemeinen Verwaltungsvorschrift zu § 13 EnEV über Inhalt und Aufbau der Energieausweise. Die Verwaltungsvorschrift ist gleichfalls geändert worden. Der Text zur Änderungsnovelle sowie deren Begründung steht auf www.enev-online.de als PDF-Download. ←

→ KaMo

Eigene Produktionsgesellschaft gegründet

KaMo Systemtechnik, Echingen, hat eine eigene Produktionsgesellschaft gegründet. Seit Anfang April fertigt und montiert die DeltaSystemtechnik mit Sitz bei Hannover für KaMo die Produkte KaMo-Komfort und KaMo-Komplett. Geschäftsführer der DeltaSystemtechnik ist Thomas Geck, der zuvor bei der Logotherm Haustechnik GmbH tätig war und so über langjährige Kenntnisse des Marktes verfügt. Bei der neuen Produktionsgesellschaft sind insgesamt 10 Mitarbeiter beschäftigt. Der Vertrieb erfolgt nach Auskunft von KaMo-Geschäftsführer Ulrich Morlok auch künftig ausschließlich dreistufig. www.kamo.de ←

→ Carrier

Henning leitet Regional-Centrum Düsseldorf

Marco Henning (33) leitet das Regional-Centrum Düsseldorf der Carrier GmbH & Co. KG und ist damit Ansprechpartner für Planer, Architekten und Ingenieure im Bereich große Kälte- und Klimaanlage. Henning arbeitete zuvor bei einem Technischen Generalunternehmer und ist seit Juli letzten Jahres bei Carrier. www.carrier.de ←



Foto: Carrier

Marco Henning

→ Wikora

Fellhauer ist neuer Vertriebsleiter

Axel Fellhauer ist künftig verantwortlich für den europaweiten Vertrieb der Wikora Solarspeicher-Systeme. Fellhauer löst Karl-Heinz Frommayer ab, der in den Ruhestand geht. www.wikora.de ←

→ IWO

Küchen zum Honorarprofessor ernannt

Dr.-Ing. Christian Küchen, Geschäftsführer des Instituts für wirtschaftliche Oelheizung e.V. (IWO), ist vom Prorektor der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) Aachen, Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Bleck, zum Honorarprofessor ernannt worden. Küchen hält seit dem Sommersemester 1996 Vorlesungen zur Verbrennungstechnik an der RWTH Aachen. www.iwo.de ←



Foto: IWO

Prof. Dr.-Ing. Christian Küchen

→ Gütegemeinschaft RLT

Erreichtes Ziel erfordert Neuausrichtung

Die Gütegemeinschaft Raumluftechnische Geräte e.V. hat seit ihrer Gründung vor zehn Jahren ihr wichtigstes Ziel erreicht: Alle wesentlichen Anforderungen des Gütezeichens RAL-GZ 652 sind mittlerweile in die einschlägigen Normen und Richtlinien (z.B. VDI 3803) eingeflossen und damit zum Stand der Technik geworden. Auch auf europäischer Ebene ist es gelungen, das gehobene Güteniveau in die EN 13 053 und EN 1886 (Zentrale RLT-Geräte) einzubringen. Da aber nur solche Geräte mit dem Gütezeichen gekennzeichnet werden können, die in Bezug auf Qualität und Sicherheit über die normgerechte Herstellung hinaus gehen, hat die Gemeinschaft anlässlich ihres 10-jährigen Bestehens den Entschluss gefasst, die Anforderungen zur Führung des Gütezeichens nicht weiter

zu erhöhen, was zur Beibehaltung des Gütezeichens unabdingbar erforderlich gewesen wäre. Denn der durch die aktuelle Normung neu definierte Stand der Technik kann nicht mehr Basis des Gütezeichens sein. Die Gemeinschaft Raumluftechnische Geräte als Herstellerverband will sich jetzt neu ausrichten. Der am 3. Juli neu gewählte Vorstand der Gütegemeinschaft will die Ziele und Aufgaben des Verbands in den nächsten Monaten definieren. Als Vorsitzender des Vorstands wurde Robert Baumeister (robatherm), gewählt, der die Aufgaben von Willy Kober (AL-KO Therm) übernimmt. Stellvertretende Vorsitzende sind Udo Ranner (Huber & Ranner) und Siegfried Vogl-Wolf (Wolf Anlagen-Technik). Ranner übernimmt das Amt des Obmanns des Güteausschusses, das bisher von Baumeister bekleidet wurde. Vogl-Wolf wird für das Marketing der Gemeinschaft zuständig sein und übernimmt die Position von Dr. Christoph Kaup (Howatherm). www.guetegemeinschaft.com ←

→ Emco / Hennecke

Teddington Luftschleieranlagen übernommen

Die Emco Bau- und Klimatechnik GmbH & Co. KG, Lingen, und die Walter Th. Hennecke GmbH & Co. KG, Neustadt/Wied, haben gemeinsam mit jeweils 45% der Anteile die Teddington Luftschleieranlagen GmbH in Buchholz übernommen. Geschäftsführer sind Jochen Holzapfel (54) von Emco und Frank Felmet (39) von Hennecke. Teddington soll als unabhängiges Unternehmen weitergeführt werden. Emco beendet nach einer Unternehmensmitteilung gleichzeitig aufgrund der Gelu-Insolvenz seine Zusammenarbeit mit dem Schlierbacher Unternehmen. www.emco-klima.de; www.hennecke.de ←



Foto: Emco

Emco: Neue Geschäftsführer der Teddington Luftschleier GmbH sind Jochen Holzapfel (links) von Emco und Frank Felmet von Hennecke

→ eurammon

Vorstoß für H-FKW-freie Gewerbekühlung begrüßt

Coca Cola, Unilever und McDonald's stellen auf der Refrigerants Naturally Conference am 22. Juni in Brüssel H-FKW-freie Kältetechnik für Kühltruhen, Verkaufsautomaten und andere Kühlmöbel vor. Im Rahmen einer Selbstverpflichtung arbeiten die drei Global Player mit ihren Zulieferern seit vier Jahren an der Entwicklung und Erprobung innovativer Kältetechnik ohne H-FKW für Anwendungen im Gewerbebereich. Neben Technologien mit Kohlenwasserstoffen und Kohlendioxid präsentierten die Unternehmen Solar-Kälteanlagen sowie Stirling- und thermoakustische Kältemaschinen, die mit geringen Mengen an

Helium operieren. Auf der internationalen Konferenz riefen Coca Cola, Unilever und McDonald's andere Lebensmittelkonzerne dazu auf, sich der Business-Initiative anzuschließen. Unterstützt wird die Initiative von Greenpeace und dem United Nations Environment Programme (UNEP). „Der Vorstoß der drei Lebensmittelkonzerne zeigt, dass es auch mit natürlichen Kältemitteln geht“, so Thomas Spänich, Vorstandsmitglied von eurammon. Erste Kälteanlagen mit den natürlichen Kältemitteln Kohlenwasserstoff und Kohlendioxid setzen die drei Unternehmen bereits in der Praxis ein. So unterhält McDonald's eine Filiale in Dänemark, die mit Propan und Kohlendioxid betrieben wird und gegenüber dem konventionellen Ansatz mit 25% weniger Energie auskommen soll. www.eurammon.com ←