

→ Uponor Zentraleuropa Brinkmann ist Vorsit- zender der Geschäfts- führung



Foto: Uponor
Bernhard Brinkmann

Die Uponor-Gruppe hat Bernhard Brinkmann zum neuen Vorsitzenden der Geschäftsführung für Zentraleuropa berufen. Der 51-Jährige ist seit Anfang Mai verantwortlich für Deutschland, Österreich und die Schweiz sowie die BeNeLux-Staaten, Polen, die Ukraine und Weißrussland. Zuletzt war Brinkmann Vorsitzender der Geschäftsführung der Zarges-Tubesca Gruppe. www.uponor.de ←

→ Armacell Drei RBX-Werke in den USA übernommen

Armacell International hat drei Produktionsstätten der RBX Industries Inc. in Nordamerika übernommen. RBX Industries hatte im Februar ein Gläubigerschutzverfahren nach US-amerikanischem Insolvenzrecht beantragt. Im Mai erhielt Armacell vom Konkursgericht den Zuschlag zum Kauf von drei RBX-Standorten und übernimmt nun die Anlagen. An den neuen Standorten in Illinois, Arkansas und North Carolina werden geschlossenzellige Polyethylen- und Elastomerschäume produziert. www.armacell.com ←

→ Grohe Haines wird neuer Vorstandsvorsitzender

Neuer Vorstandsvorsitzender und CEO von Grohe soll zum 1. September David Haines (44) werden, der zuletzt in verschiedenen Managementfunktionen für die Vodafone Group tätig gewesen ist. Haines folgt auf Peter Körfer-Schün der in den Aufsichtsrat gewechselt ist [TGA 8-2004]. www.grohe.com ←



Foto: Grohe
David Haines

→ Düker Hain verabschiedet

Zum 31. Juli ist Winfried Hain, seit 1997 Vorsitzender der Geschäftsführung bei Düker, aus dem aktiven Dienst ausgeschieden. Bereits 1953 trat Hain in das Unternehmen ein, 1956 schloss er seine Formerlehre in der Gießerei bei Düker ab und kam nach einer vierjährigen Pause als Diplom-Ingenieur der Fachrichtung Gießereitechnik wieder zurück. Insgesamt blickt er so auf 46 Jahre im Hause Düker zurück, in denen er das Unternehmen entscheidend prägte. Bedeutende technische Neuerungen wie die breit gefächerte Anwendung an Emailierungen von Rohrleitungsteilen tragen seinen Stempel. www.dueker.de ←



Foto: Düker
Hans Schmidt, Gesamtbetriebsratsvorsitzender, Ulrich R. Hezel, Geschäftsführer, Winfried und Inge Hain, Dr. Paul Beinhofer, Regierungspräsident von Unterfranken, Dr. Klaus-Georg Hengstberger, Vorsitzender des Aufsichtsrats, und Hildebert Steigerwald, Geschäftsführer (v.l.)

→ Initiative Kupfer Wartungstipps und Serviceaufkleber für SHK-Profis

Die Initiative Kupfer bietet ab sofort einen neuen Service für Sanitär- und Heizungsspezialisten an: ein kostenlos erhältliches Wartungspaket, das Kunden auf wichtige Wartungstermine und Betreiberpflichten aufmerksam macht und somit die Möglichkeit eröffnet, die Kundenbindung zu stärken und das Geschäftsfeld „Wartung“ zu intensivieren. Das von der Initiative Kupfer konzipierte Informationsblatt weist den Betreiber von Trinkwasseranlagen auf seine Pflichten hin und nennt wichtige Wartungsarbeiten, die vom Installateur durchgeführt werden müssen, um eine optimale Wasserbeschaffenheit zu gewährleisten. Mit im Wartungspaket sind selbsthaftende Serviceaufkleber. Informationsblatt und Serviceaufkleber sind in 50er-Einheiten kostenlos bei der Initiative Kupfer, Postfach 10 30 42, 40021 Düsseldorf, Telefax (02 11) 4 78 82 65, E-Mail: mail@kupfer.de unter dem Stichwort „Wartungspaket“ zu beziehen. www.kupfer.de ←



Foto: GV

Initiative Kupfer: Kostenloses „Wartungspaket“

→ Hotmobil Mobile Wärme im Aufwärtstrend

Mit der Eröffnung einer neuen Niederlassung in München hat Hotmobil, Gottmadingen, seine Präsenz auf dem deutschen Markt ausgebaut. Neben der Niederlassung in München hat das Unternehmen seit 2002 ein Verteilzentrum in Heilbronn und seit 2001 eigenständige Niederlassungen in Linz, Salzburg und Wien. Und der Expansionskurs soll fortgesetzt werden: Bis zum Jahresende soll die Anzahl der verfügbaren Anlagen um 50% auf dann insgesamt 90 gesteigert werden. Neuestes Produkt ist die mobile Elektroheizung Hotboy, die als Mietlösung zur Beheizung von Ein- und Zweifamilienhäusern konzipiert wurde. Seit 1994 liefert Hotmobil mobile Wärme von 3 bis 1250 kW europaweit an Heizungsbauer, Planer, Energieversorger und Kommunen. www.hotmobil.de ←

Hotmobil-Geschäftsführer Fabio Doriguzzi (links) und Marcel Ginter: „Ehrgeizige Wachstumsziele“



Foto: Hotmobil

→ Weishaupt

Brennerumsatz rückläufig, Heizsysteme legen kräftig zu

Im Geschäftsjahr 2003 hat Weishaupt die Betriebsleistung um 2,7% und den konsolidierten Gruppen-Umsatz um 5,1% gesteigert. Die Differenz beider Zahlen erklärte Siegfried Weishaupt bei einem Jahres-Pressegespräch Ende Juli in Stuttgart mit der langen Abwicklungszeit einiger Aufträge der vor bald zehn Jahren erworbenen Neuberger Gebäudeautomation. Rückläufige Stückzahlen und Umsätze bei Öl- und Gasbrennern belasteten wiederum den Abschluss 2003. Hierfür sei in erster Linie die geringe Neubautätigkeit verantwortlich, denn die Rückgänge liegen hauptsächlich im Bereich der Kleinbrenner. Aber auch die Ausstattung von Neubauten vorwiegend mit Gas-Wandgeräten trügen dazu bei, so Weishaupt. Deutlich legte hingegen der Sektor Heizsysteme einschließlich Solar mit 14% zu. Mit einem Umsatz von 63,7 Millionen Euro wurde 2003 mit Heizsystemen einschließlich Solar damit erstmals der Umsatz bei Ölbrennern (61,5 Millionen Euro, - 5,4%) überstiegen. Umsatzträchtigster Sektor waren Gas-/Kombibrenner mit 90,6 Millionen Euro (- 1,1%). Zweistellige Wachstumsraten verbuchten Gebäudeautomation und Schaltanlagen mit 38,5 Millionen Euro (+ 22,6%) sowie Dienstleistungen mit 49,4 Millionen Euro (+ 13,3%). www.weishaupt.de ←



Weishaupt-Stammsitz in Schwendi, Siegfried

Weishaupt: „Die Stückzahl bei Brennern ist durch die schwache Neubautätigkeit auch im laufenden Geschäftsjahr wiederum rückläufig, der Umsatz steigt jedoch durch gute Absatzzahlen bei High-Tech-Großbrennern.“

→ Kieback&Peter

Einstieg in China

Kieback&Peter hat im Juli in Peking eine chinesische Niederlassung eröffnet. Zwei chinesische Mitarbeiter betreuen von dort die Kunden im boomenden „Reich der Mitte“. Auf der ISH Peking vom 14. bis 17. September wird sich Kieback&Peter zum ersten Mal in größerem Rahmen auf dem chinesischen Markt präsentieren. Auch der erste Auftrag wurde bereits akquiriert. In Peking wird man ein Bürohaus mit DDC-Technik, Feldbusreglern und einer GLT ausstatten. In China firmiert Kieback&Peter unter dem offiziellen Namen Kieback&Peter GmbH & Co KG Repräsentanz Peking. www.kieback-peter.de ←

Foto: Kieback&Peter



Kieback&Peters erste Adresse in China: Huateng Tower in Peking

→ Vaillant

Verkauf über eBay unerwünscht

Vaillant geht jetzt gegen Rechtsverletzungen beim Verkauf seiner Produkte über eBay vor. Klaus Jesse, Geschäftsführer der Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG: „Wir stellen uns damit klar auf die Seite des traditionellen Fachhandwerkers und wollen seine Rolle im Vertriebsweg für die Beratung, Planung sowie Installation betonen.“ Das Problem ist in der Branche bekannt: Wöchentlich sind in der Internet-Plattform rund 4500 Heiztechnikangebote zu finden. Die Anbieter können mit geringeren Margen kalkulieren, weil Kosten für Ausstellung, Beratung und Lagerhaltung praktisch entfallen. Viele Käufer lassen sich jedoch beim Fachhandwerker beraten, prüfen in seiner Ausstellung die Produkte und kaufen anschließend über eBay. Oder der Kunde sucht gezielt

im Internet nach Referenzpreisen und lehnt dann die Angebote des Fachhandwerks als überzogen ab. Jesse: „So wird das Produkt auf seinen reinen Preis reduziert. Eine Auslegung, Planung oder Beratung in Bezug auf die individuellen Komfortwünsche und Vorstellungen des Kunden findet nicht statt.“ Zusätzlich bleibt das Problem der Montage, die eBay-Anbieter in der Regel ausschließen. Vaillant nimmt am eBay Verifizierte Rechte Inhaber Programm teil. Hiermit können rechtsverletzende Angebote bei eBay umgehend gelöscht werden. Bei wiederholter Rechtsverletzung des Anbieters kann eine vollständige Sperrung im Rahmen der Internet-Plattform erfolgen. www.vaillant.de ←



Foto: Vaillant

Klaus Jesse, Geschäftsführer Vaillant Deutschland: „Zunehmend Probleme mit eBay“

→ Veranstaltung

Seminarreihe Kühlen Klima Kompetenz

GEA Happel Klimatechnik, liNear, Oventrop, Wilo und CCI.Print bieten ein halbtägiges Fachseminar „Know-how on the rocks: Kühlen – Klima – Kompetenz“ an. Die Veranstaltung soll praxisorientiert TGA-Fachplaner, Anlagenbauer und Betreiber durch die exemplarische Projektierung einer Musteranlage führen. Bei dem Beispielgebäude handelt es sich um einen großen Produktionsbereich und mehrere Büros mit aufwendigem Klimatisierungsbedarf. In aufeinander aufbauenden Vorträgen stehen Maßnahmen zur Abführung der Wärmelasten aus den Produktions- und Komfortzonen im Mittelpunkt. Veranstaltungsorte und Termine sind: Hannover (28.9.), Berlin (29.9.), München (6.10.), Stuttgart (7.10.), Hamburg (20.10.), Frankfurt (3.11.) und Düsseldorf (4.11.). Anmeldeflyer auf: www.cci-promotor.de ←



Foto: Wilo AG

Stellten die Wilo-Bilanz vor (v.l.): Michel Laroche, Vorsitzender des Vorstands, Frank Kaiser, Vorstand Unternehmensqualität/Product Business Units Deutschland, Jérôme Perrod, Vorstand Product Business Units Frankreich, Dr. Horst Elsner, Vorstand Vertrieb/Marketing

→ Wilo

Umsatz um 10,7% gesteigert

Die Wilo AG, Dortmund, hat für das Jahr 2003 eine positive Bilanz gezogen. Konzernweit wurde der Umsatz um 10,7% auf 616,6 Millionen Euro gesteigert. Auch in Deutschland gab es vor allem durch den Zukauf der EMU Unterwasserpumpen GmbH ein deutliches Umsatzplus um 22,1% auf 146,4 Millionen Euro. Im Stammgeschäft legte Wilo leicht um 1% zu. Der Jahresüberschuss betrug 22,2 Millionen Euro. Zu schaffen machte Wilo in den internationalen Märkten der starke Euro. Beispielsweise in Korea, dem nach Deutschland und Frankreich drittgrößten Einzelmarkt für Wilo, ergab sich in der Landeswährung ein Umsatzplus von 13,2%, in Euro jedoch ein Minus von 5,9%. „In der Euro-Stärke liegt für uns ein dauerhaftes Risiko. Wir versuchen, durch Ausbau der Fertigungen in Korea und China den Druck zu reduzieren“, so Dr. Horst Elsner, Vorstand Marketing und Vertrieb. Für 2004 erwartet Wilo ein moderates Wachstum. www.wilo.de ←

→ Carrier

Kauf der Linde Kältetechnik genehmigt

Die Europäische Kommission in Brüssel hat den geplanten Kauf der Linde Kältetechnik durch Carrier genehmigt [TGA 5-2004]. Diese Genehmigung ist eine entscheidende Voraussetzung für den Abschluss der Vereinbarung, die mit der Linde AG am 15. März 2004 getroffen wurde. Carrier, ein Tochterunternehmen der Technologies Corporation, geht davon aus, dass die noch andauernden Rechtsverfahren ebenfalls positiv beschieden werden und der Kaufvertrag in den kommenden drei Monaten abgeschlossen werden kann. Der Kaufpreis beträgt laut Vertrag 325 Millionen Euro. www.carrier.de, www.utc.com ←

→ Hansa/KWC Deutschland

Gemeinsame Optimierung des Vertriebs

Zur Optimierung des Vertriebes in Deutschland wird innerhalb der Hansa-Gruppe die Zusammenarbeit der KWC Deutschland, Herrenberg, und der Hansa Metallwerke AG, Stuttgart, verstärkt. Die Bearbeitung des inländischen Marktes wird künftig markenübergreifend stattfinden. Dabei wird sich die Marke Hansa wie in der Vergangenheit auf den Bereich Bad konzentrieren. Für den Gastro- und Küchenarmaturenmarkt wird die Marke KWC ihr Produktsortiment anbieten. Wie aus Unternehmenskreisen zu hören war, soll so auf dem Markt zielgerichtet agiert und durch eine eindeutige Aufgabenverteilung Doppelbesuche des Außendienstes vermieden werden. Die Umstrukturierung zur flächendeckenden Marktbearbeitung soll zum 1. Oktober 2004 abgeschlossen sein und ohne Personalreduzierung stattfinden. www.hansa.de ←

→ Hewing

MT-Verbundrohr-Fertigung ausgebaut

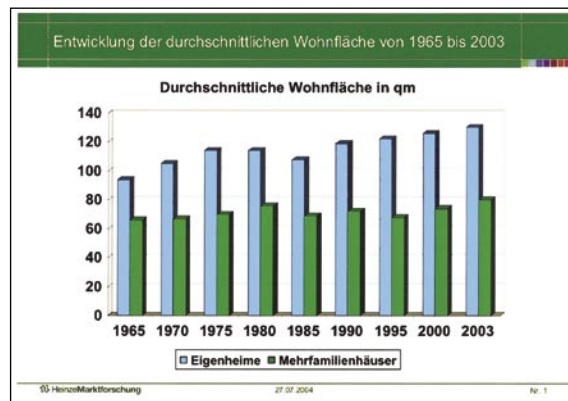
Ihre nunmehr fünfte Fertigungslinie für MT-Verbundrohre mit stumpf verschweißter Aluminiumschicht hat die Hewing GmbH in Betrieb genommen. Damit erhöht sich die Jahreskapazität des Ochtruper Unternehmens für diesen Rohrtyp auf über 30 Millionen Meter. „Die spürbar gestiegene Nachfrage im 1. Halbjahr 2004 nach unseren MT-Verbundrohren ist das Resultat der übergreifend positiven Geschäftsentwicklung in Deutschland und in den Exportmärkten“, stellt Herbert Oßendorf, Sales Manager Customised Products bei Hewing, fest. „Die vom Markt geforderten erhöhten Mengen decken wir durch die Inbetriebnahme der fünften MT-Fertigungslinie. Die Auslastung der Anlage ist dabei schon jetzt sehr gut: Zurzeit arbeiten wir in diesem Bereich mit 144- bis 168-Stunden-Wochen.“ www.hewing.com ←



Foto: Hewing

Mit nunmehr fünf Anlagen zur Herstellung von MT-Verbundrohren hat Hewing die Kapazität für diesen Rohrtyp auf über 30 Millionen Meter erhöht

Foto: Heinze



→ Heinze

Baugenehmigungen gehen zurück, spezifische Wohnfläche steigt

Während die Anzahl der Baugenehmigungen in den letzten Jahren gesunken ist, wächst die durchschnittliche Wohnfläche kontinuierlich an. Hatten Eigenheime in den 1960er Jahren im Schnitt 94m², lag die Wohnfläche zu Anfang der 1990er Jahre bereits bei knapp 120m². In 2003 umfasste das durchschnittliche Eigenheim 130m². Auch bei Mehrfamilienhäusern steigt die Fläche pro Wohneinheit deutlich an. Während 1965 eine Wohneinheit im Schnitt 66m² umfasste, sind die heutigen Wohnungen in Mehrfamilienhäusern 80m² groß. Trotz kleiner werdender Familien ist eine Fortsetzung des Trends zu erwarten. www.heinzebauoffice.de ←

→ Mitsubishi Electric Bargsten verstärkt Air Conditioning Team



Foto: Mitsubishi Electric

Tobias Bargsten (27) hat vom Kälte-Klima-Fachbetrieb BTB Isernhagen zu Mitsubishi Electric Europe gewechselt. Seit August 2004 verstärkt der gelernte Kälteanlagenbauer und Kälte-Klima-Systemtechniker das Air Conditioning Team in Ratingen als Sales Support Engineer. www.mitsubishi-electric-aircon.de ←

Tobias Bargsten

→ VBI/BFB Cornelius wurde ins Präsidium des BFB gewählt



Foto: VBI

Dr.-Ing. Volker Cornelius, Präsident des VBI, ist ins Präsidium des Bundesverbandes Freier Berufe, BFB, gewählt worden. Zu den wichtigsten Aufgaben im neuen Amt gehören für den 56-Jährigen die Novellierung der

HOAI und die Anpassung der Honorare. www.freie-berufe.de, www.vbi.de ←

→ Kieback&Peter Wolf leitet neu gegründete Contracting-Gesellschaft

Kieback&Peter hat zur Durchführung ihrer Contracting Projekte eine eigene Gesellschaft, die Kieback&Peter Contracting GmbH, gegründet. Die Geschäftsleitung im neuen Unternehmen hat Frank Wolf. Der Vertrieb und die operative Abwicklung erfolgen in Zusammenarbeit mit den 32 Niederlassungen und Technischen Büros. www.kieback-peter.de ←



Frank Wolf

→ Viessmann Verkaufsniederlassung Freiburg eingeweiht

Viessmann hat kürzlich die neue Verkaufsniederlassung in Freiburg eingeweiht. Sie betreut den gesamten Regierungsbezirk Freiburg vom Bodensee bis zum Nordschwarzwald und vom Rhein bis zur Schwäbischen Alb. Niederlassungsleiter ist Ferdinand Tunkel. Das Gebäude mit insgesamt 2000 m² überbauter Fläche umfasst Büro-, Ausstellungs- und Seminarräume sowie ein Abhollager. Nach dem für alle Viessmann Verkaufsniederlassungen einheitlichen architektonischen Konzept lehnt sich das Bauwerk an den Bauhausstil an. www.viessmann.de ←



Foto: Viessmann

Die neue Viessmann Verkaufsniederlassung in Freiburg

→ Hansgrohe Frandsen zum neuen Vorsitzenden gewählt

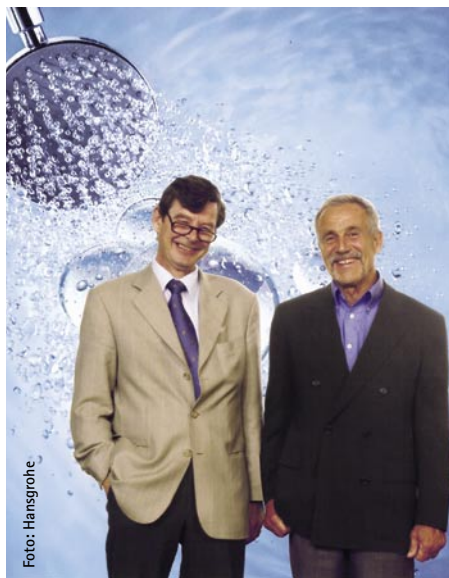


Foto: Hansgrohe

Klaus Grohe, Vorstandsvorsitzender der Hansgrohe AG und der neue Aufsichtsratsvorsitzende Lau Frandsen (links) ←

Lau Frandsen wurde Mitte Juli auf der Jahreshauptversammlung der Aktionäre der Hansgrohe AG zum neuen Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Frandsen (57), der dem Gremium seit Dezember 2002 angehört und als Group President Europe der Masco Corporation die Interessen des Mehrheitsaktionärs vertritt, löst Klaus Boch (58) ab, der nach fünf Jahren an der Spitze des Aufsichtsrats nicht erneut kandidierte. Neu im Gremium sind zudem Graham Balls (47) als weiterer Aktionärsvertreter und Stefan Krischak (33) als zweiter gewählter Repräsentant der Arbeitnehmerschaft. Zusammen mit dem neuen Vorsitzenden und den bisherigen Mitgliedern Alfred Chini, Manfred Hübner und Thomas Voss bilden sie den aktuellen Aufsichtsrat der Hansgrohe AG. www.hansgrohe.com ←

→ ZUB Kasseler Rathaus erhält Energiepass

Das Rathaus in Kassel ist das erste in Deutschland, das seinen Energiebedarf öffentlich ausweist. Anfang Juli haben Oberbürgermeister Georg Lewandowski und Prof. Gerd Hauser, Leiter des Fraunhofer Instituts für Bauphysik, IBP, und Vorsitzender des ZUB, Zentrums für Umweltbewusstes Bauen in Kassel sowie Dr. Hartmut Schönell, Energiepass Initiative Deutschland, EID, einen Energiepass unmittelbar neben dem Haupteingang an der Außenwand angebracht. www.zub-kassel.de ←



Foto: ZUB

Freuen sich über das erste Rathaus mit Energiepass: Norbert Witte, Stadtbaurat Kassel, Georg Lewandowski, OB Kassel, Prof. Gerd Hauser, Leiter des IBP und Vorsitzender des ZUB sowie Jürgen Laudenbach, Geschäftsführer des ZUB

→ **Duravit**
**Alle Zeichen
auf Wachstum**

Die Duravit-Gruppe hat 2003 ihren Umsatz an Dritte um 9,9% auf 161,9 Millionen Euro gesteigert. Der Umsatz der Duravit AG betrug im selben Zeitraum 127,3 Millionen Euro. International operiert Duravit in über 50 Ländern mit 18 Beteiligungsgesellschaften auf allen Kontinenten. Der Auslandsanteil der Duravit-Gruppe stieg auf nunmehr 64,9% (64,8%). Neben der aktiveren Bearbeitung der Ostmärkte weitet Duravit auch die Aktivitäten in China aus. Das bestehende Vertriebsbüro in Shanghai wird derzeit um eine eigene Produktionsstätte in Zentralchina erweitert, die noch in diesem Jahr in Betrieb gehen soll. www.duravit.de ←



Der Komplettbad-Anbieter Duravit schloss das Geschäftsjahr 2003 mit knapp 10% Umsatzplus ab

→ **Maico**
75-jähriges Jubiläum

Am 16. und 17. Juli 2004 feierte das Schwenninger Traditionsunternehmen Maico Ventilatoren sein 75-jähriges Jubiläum. 1928 kaufte der Unternehmensgründer Christian Maier die Restbestände an Ventilatoren einer in Konkurs gegangenen Firma und verkaufte sie zunächst unter dem Namen „Maier & Co“. 1929 wurde bereits mit der Produktion eigener Ventilatoren begonnen. Nach dem Tode des Firmengründers Christian Maier im Dezember 1969 übernahmen dessen Schwiegersöhne Otto Müller und Gerhard Warnke die Geschäftsführung. 1990 ging dann die Geschäftsführung an deren Söhne und Enkel des Firmengründers, Hans Müller und Gerhard C.C. Warnke über. Drei Jahre später übernahm Maico die Mehrheit der italienischen Ventilatoren-Hersteller Elicent S.p.A. und Dynair srl., 1994 folgte die Gründung der Maico Hungaria. 1999 wurde die Sparte Maico HaustechnikSysteme neu geschaffen mit den Schwerpunkten Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von haustechnischen Systemen für wärmetechnisch optimierte Gebäude. Seit Mitte 2002 arbeiten die bisherige Maico-Sparte HaustechnikSysteme und die Firma Fresh Lüftungssysteme, Eisdorf, in einer strategischen Allianz unter der Firmierung Aerex HaustechnikSysteme GmbH zusammen. www.maico.de ←

→ **IWO**
Deutliche Effizienzsteigerung drosselt Heizölverbrauch

Die durchschnittliche Effizienz aller in Deutschland installierten Ölheizungen hat sich nach einer Pressemeldung der Mineralölwirtschaft in den letzten 13 Jahren um 15 Prozentpunkte erhöht und stieg von ehemals 68% bis zum vergangenen Jahr auf durchschnittlich 83%. Aufgrund dieses Zwischenergebnisses zeigt sich die deutsche Mineralölwirtschaft auch zuversichtlich, das in ihrer zweiten Klimaschutzklärung für den Wärmemarkt selbst gesteckte Ziel voll zu erreichen: Bis 2012 soll sich demnach der durchschnittliche Jahreswirkungsgrad aller Ölheizungen in Deutschland gegenüber dem Ausgangsjahr 1990 um 30% auf dann 86 bis 88% erhöhen. Um die Vorgabe insgesamt umzusetzen haben Heizungshandwerk und Mineralölhandel unter der Federführung des Instituts für wirtschaftliche Ölheizung e. V. (IWO) eine bundesweite Öl-Brennwertinitiative gestartet. www.iwo.de ←



IWO: Innerhalb der letzten 13 Jahre stieg der durchschnittliche Jahresnutzungsgrad um 15 Prozentpunkte