

## Firmen + Fakten

### › Fränkische Rohrwerke ‹

#### Britischen Systemhersteller übernommen

Die Fränkischen Rohrwerke haben zum 8. Juni 2004 das britische Unternehmen David Robbens Underfloor Heating Systems Ltd., St. Leonards on Sea

übernommen. Die Geschäftsführung obliegt dem Geschäftsbereich Haustechnik der Fränkischen mit Sitz im bayerischen Königsberg. Für den Systemhersteller David Robbens, der im britischen Fußbodenheizungsmarkt agiert, soll sich nichts ändern, da die Königsberger den Betrieb in der derzeitigen Form weiterführen wollen.



**Besiegeln den Geschäftsabschluss (v. l.): Helmut Kirchner (Geschäftsführender Gesellschafter Fränkische) und David Robbens**

### › Kamo ‹

#### Produktionsgesellschaft gegründet

Die Kamo Systemtechnik aus Ehingen hat eine eigene Produktionsgesellschaft gegründet. Seit Anfang April fertigt und montiert die Deltasystemtechnik mit Sitz bei Hannover für das Unternehmen die Produkte Kamo-Komfort und Kamo-Komplett. Die Geschäfts-

führung liegt in den Händen von Thomas Geck, der zuvor bei der Logotherm Haustechnik GmbH tätig war. Neben Geck sind neun weitere Mitarbeiter bei der neuen Gesellschaft beschäftigt. Der Vertrieb erfolgt wie bisher ausschließlich über Kamo.

### › Rapetti ‹

#### Produktionsstillstand in Italien

Bei der italienischen Armaturenschmiede Rapetti Rubinetteria S.p.A., Solferino, ruht seit rund vier Wochen die Produktion. Die Überlebenschance des Unternehmens scheint gering, was auch unmittelbare Auswirkungen auf die deutsche Vertriebsgesellschaft in Wiesbaden hat. Die Rapetti Armaturen GmbH unterrichtet

zur Zeit ihre Kunden, dass durch den Produktionsstillstand in Italien die Warenverfügbarkeit nur noch zwei bis drei Monate gewährleistet ist. Deshalb werden nur bestehende Aufträge abgearbeitet und Neuaufträge nach Verfügbarkeit angenommen. Es ist zu erwarten, dass sich in drei bis vier Wochen die Tore der Wiesbadener-Dependance für immer schließen. Betroffen von der Misere sind vier Mitarbeiter. Der Außendienst besteht aus freien Handelsvertretern.

### › Pressalit ‹

#### Umsatz und Gewinn gesteigert

Die Pressalit Group A/S, Ry, Dänemark, konnte im Geschäftsjahr 2003 ihren Umsatz nach eigenen Angaben um rund 5 % auf 415,8 Millionen dänische Kronen (55,9 Millionen Euro) steigern. Auch der Gewinn sei gestiegen, so die Unternehmensmeldung. Konkrete Angaben hierzu wollte der dänische WC-Sitz-Produzent jedoch nicht machen. Die Mitarbeiterzahl stieg leicht von 385 auf 400 Personen.



**Genauere Angaben zum Gewinn machte Kim Boyter, geschäftsführender Gesellschafter der Pressalit Group, nicht**

### › Beulco ‹

#### Sieger des Gewinnspiels stehen fest

Beulco veranstaltete auf der IFH in Nürnberg ein Gewinnspiel, bei dem als Hauptpreis zwei mal Logenplätze in der Arena Auf-Schalke für fünf Personen zum Bundesligaspiel Schalke 04 gegen Bayern München verlost wurden. Gewonnen haben: Christoph Unterhuber (Stadtwerke Passau) und Erich Wunsch (Stadtwerke Augsburg).

### › Duravit ‹

#### 9,9 % Umsatzplus

Die Duravit-Gruppe konnte nach eigenen Angaben im Geschäftsjahr 2003 ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 9,9 % auf 161,9 Millionen Euro steigern. Der Umsatz der Duravit AG betrug im selben Zeitraum 127,3 Millionen Euro (2002: 117,6 Millionen Euro). Der Auslandsanteil am Umsatz der Duravit-Gruppe stieg von 64,8 auf 64,9 %.

### › Armacell ‹

#### Übernahme amerikanischer Produktionsstätten

Armacell International übernimmt drei Produktionsstätten der RBX Industries Inc. in Nordamerika. RBX Industries war einer der führenden Hersteller geschlossenzelliger Kunststoffschäume und industrieller Spezialschäume auf dem US-amerikanischen Markt und erwirtschaftete im Bereich technischer Schäume ei-

nen Umsatz von ca. 100 Millionen US-Dollar. Im Februar diesen Jahres hatte RBX ein Gläubigerschutzverfahren nach Kapitel elf des US-amerikanischen Insolvenzrechts beantragt. Daraufhin erhielt Armacell im Mai vom zuständigen Konkursgericht in Virginia den Zuschlag zum Kauf von drei RBX-Standorten und übernimmt nun die Anlagen. An den neuen Standorten in Illinois, Arkansas und North Carolina werden nunmehr geschlossenzellige Polyethylen- und Elastomerschäume produziert.

## › Heizöltanks ‹

### Hersteller gründeten Qualitätsgemeinschaft

Damit die Orientierung bei der Auswahl des Heizöltanks erleichtert wird, sollen künftig Heizöltanks aus Kunststoff, die gegen die Diffusion von Kohlenwasserstoffen geschützt sind, das Zeichen Proofed Barrier tragen. Initiator des Gütezeichens ist die neu gegründete Qualitätsgemeinschaft geruchsgesperrte Heizöltanks e.V. (QgH), mit Sitz in Würzburg. Jeder Hersteller von Heizöl-Lagerbehälter kann dem QgH beitreten und seine Heizöltanks testen lassen. Die ersten Zertifikate wurden im April an die Firmen Rotex, Schütz, Dehoust und Nau vergeben. Weitere Infos gibt es im Internet unter [www.proofed-barrier.de](http://www.proofed-barrier.de).



Laut Emnid Umfrage entscheiden sich 40,8 % aller Befragten für Erdgas als Energieträger

## › BGW ‹

### Erdgas liegt im Trend

Auf der Wunschliste vieler Deutscher steht ein Eigenheim ganz weit oben. Beheizt werden soll es mit Erdgas – das fand Emnid im Auftrag des Bundesverbandes der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft (BGW) heraus. 40,8 % von mehr als 2000 Befragten entscheiden sich bei freier Auswahl für Erdgas. 21,5 % favorisieren Fernwärme, 16,9 % leichtes Heizöl, 10,4 % Strom und 5,6 % feste Brennstoffe. Auch die Ursachen für die Beliebtheit der verschiedenen Energieträger wurden im Rahmen dieser Analyse ergründet. Auf Fragen wie: Welche Heizenergie ist preiswert, welche bietet den größten Komfort oder welche schont die Umwelt am meisten, gab die Mehrzahl der Interviewten die Antwort Erdgas.

## Firmen + Fakten

### › Saint-Gobain ‹

#### Broschüre Brandschutzlösungen

In der neuen Broschüre „Pam-Global S Brandschutzlösungen“ von Saint-Gobain HES werden die Anforderungen beschrieben, die sich nach der Muster-Leitungsanlagen-Richtlinie (MLAR) für die Wand- und Deckendurchführung von

nicht brennbaren Abwasserleitungen ergeben. Auf zwölf Seiten werden dabei Geltungsbereiche, Gebäudearten, allgemeine Anforderungen, vor allem aber auch Lösungsvorschläge beschrieben und mit farbigen Skizzen anschaulich gemacht.

Die Broschüre gibt es bei Saint-Gobain HES, Telefon (0 22 03) 97 84-1 07 und im Internet unter [www.pamglobal.de](http://www.pamglobal.de).



Die Broschüre „Pam-Global S Brandschutzlösungen“ beschreibt auf zwölf Seiten Anforderungen der Muster-Leitungsanlagen-Richtlinie

### › Geberit ‹

#### Außendienstmannschaft wird verstärkt

Nach der Integration des Unternehmens Mapress will Geberit seine Außendienstmannschaft ab August 2004 vergrößern. Kollegen von ehemals Mapress sollen gemeinsam mit dem Geberit Außendienst ein breites Produktspektrum in der Sanitärtechnik anbieten und für den Kunden neue wertvolle Synergien schaffen können. Nach Aussage von Geberit Geschäftsführer Dr. Karl Spachmann werden Produktion und Logistik für die ehemals Ma-

press-Produkte am Standort Langenfeld bleiben. Die gesamte Auftragsabwicklung, Bestellung und Abrechnung werden in 2004 noch getrennt weiterlaufen. Erst ab Januar 2005 sollen diese Bereiche zusammengeführt und dann über den Standort Pfullendorf abgewickelt werden. Auch der Schulungsstandort Langenfeld werde, so Spachmann, nicht nur beibehalten, sondern ausgebaut. Ab 2005 werde es ein integriertes Schulungsangebot für alle Kunden in Pfullendorf und Langenfeld geben. Gerade Kunden aus dem Norden Deutschlands soll hierdurch eine kürzere Anreise ermöglicht werden.

### › Berufsgenossenschaft ‹

#### Fusion der Unfallversicherung

Ab dem 1. Mai 2005 gibt es bundesweit nur noch eine Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft. Aus bisher sieben regionalen Bau-Berufsgenossenschaften und einer bundesweit agierenden Tiefbau-Berufsgenossenschaft wird eine einheitliche Berufsgenossenschaft für die gesamte Bauwirtschaft. Sitz der neuen BG ist Berlin, dort werden vorhandene Verwaltungsgebäude genutzt. Um die Strukturen der beteiligten Berufsgenossenschaften zusammenzuführen, wird die neue BG übergangsweise in zwei Sektionen, eine für den Hochbau und eine für den Tiefbau, gegliedert. An der Spitze der neuen BG stehen mit Bernhard Förster, Professor Manfred Bandmann und Jutta Vestring drei gleichberechtigte Geschäftsführer.

### › Stiftung Warentest ‹

#### Heizungsmodernisierung und Ölkessel-Test

Unter dem Titel „Jetzt geht's los“ hat die Stiftung Warentest im Test-Heft 7/2004 zum einen das Thema Heizungsmodernisierung sehr ausführlich aufgegriffen. Aktueller Aufhänger des Artikels ist das nahende Fristende zum 31. Oktober 2004 für Kesseloldtimer mit zu hohen Abgasverlusten. Ziel des Beitrag ist es, kurz vor Torschluss die Zögerer davon zu überzeugen, der energiesparenden und umweltschonenden Heiztechnik endlich grünes Licht zu geben.

Im zweiten Teil des Artikels wurden dann die Ergebnisse von zehn getesteten Ölheizkesseln vorgestellt. Bei den Produkten mit Brennwertnutzung sehen die „Test“-Bewertungen wie folgt aus:

- sehr gut (1,5) für Giersch MultiJet 16
- sehr gut (1,5) für Viessmann Vitola Plus 300
- gut (1,6) für Hoval Multi Jet B-I (16)

- gut (1,8) für Wolf TOK-22 Premio

- gut (2,0) für Elco-Klößner Straton 18

- befriedigend (2,7) für Veritherm Typ 25

Und die „Test“-Noten für Ölkessel ohne Brennwertnutzung lauten:

- gut (1,7) für Buderus Logano G 135-25

- gut (1,8) für Vaillant iroVit VKO unit 249/5-B

- gut (2,3) für De Dietrich Interdomo Domomatic K2-21

- befriedigend (3,0) für Fröling Primatherm Unit 22

(Anmerkung: Laut „Test“ haben Elco Klößner und Fröling nach eigenen Angaben die Sicherheitstechnik bei ihren Kesseln inzwischen geändert).

Tipp an die Heizungsfachbetriebe: Nutzen Sie diese Vorlage für Ihr Marketing und zur Auftragsakquisition. Weitere Infos unter [www.test.de](http://www.test.de)

### › Keuco ‹

#### Fahrspaß im Cabriolet

Über vier Monate Fahrspaß im Smart-Cabriolet dürfen sich die Gewinner des Keuco-Gewinnspiels Ilona Ramm (Kerpen), Walter Hollmann (Kiel) und Johannes Sary aus Salzburg freuen. Das Gewinnspiel lief im März und April über eine Beilage in der Sanitärfachpresse in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Nach Teilnahmeschluss am 20. Mai wurden die glücklichen Gewinner im Losverfahren ermittelt.

Die Info-Broschüre enthält Argumente für die Beratung und den Verkauf von Whirlwannen



## › Whirlwannen ‹

### Kleiner Helfer

Die RAL Gütegemeinschaft Whirlwannen hat einen Leitfaden mit Verkaufsargumenten für die Beratung von Kunden entwickelt. Ergänzend zu Schulungen der Hersteller ist es Ziel der Info-Broschüre, RAL-geprüfte Whirlwannen besser verkaufen zu können – mit größerem Verständnis der Thematik aus Kundensicht und sicher in der Verkaufsargumentation. Der Leitfaden kann bis zu 50 Stück kostenfrei im Internet unter [www.whirlwannen-ral.de](http://www.whirlwannen-ral.de) bestellt werden.

## › Pro Solar ‹

### Schulungsangebot 2004

In sieben Städten von München bis Leipzig vermittelt Pro Solar Energietechnik Verkaufsstrategien für mehr Umsatz mit ökologischer Haustechnik. Der Ravensburger Systemanbieter für Solarwärme bietet dem Heizungsbau-Fachhandwerk dazu von Juni bis Oktober 2004 Verkaufsschulungen an. Zehn Termine stehen zur Auswahl. Ein Schwerpunktthema ist das Verkaufen mit Gewinn anstatt über den Preis. Weitere Schulungsangebote beschäftigen sich mit der Kundengewinnung durch Empfehlungen und Beziehungsnetzwerke sowie der Holzpellets-, Solar- und Regelungstechnik. Weitere Infos gibt es bei Pro Solar Telefon (07 51) 36 10-0, Telefax (07 51) 36 10-10 und im Internet unter: [www.pro-solar.de](http://www.pro-solar.de)

## › Duravit ‹

### Ausbildung zum Badverkäufer

Duravit veranstaltet im Schulungszentrum Meißen eine sechsmonatige Intensivausbildung zum Badverkäufer, die sich speziell an das Handwerk richtet. Inhaltlich und methodisch orientiert sich die Veranstaltung an den drei klassischen Verkaufsphasen. Bedarfs-

ermittlung, Badplanung/-gestaltung sowie kundengerechte und abschlussorientierte Präsentationen werden in zwei Kompaktworkshop-Wochen, zwei Hausarbeitsphasen sowie Zwischen- und Abschlussprüfung nicht nur theoretisch fundiert, sondern auch praktisch trainiert. Weitere Infos gibt es bei Duravit Telefon (0 78 33) 70-0, Telefax (0 78 33) 85 85 oder per E-Mail an [pr@duravit.de](mailto:pr@duravit.de).