



› Sanipa ‹

Hauser ist Geschäftsführer

Franz Hauser (47) ist seit Mitte August 2005 neuer Geschäftsführer Technik bei Sanipa in Treuchtlingen. Die Position wurde im Unternehmen neu geschaffen. Hauser untersteht die Bereiche Produktion, Beschaffung und Materialwirtschaft, Konstruktion sowie Qualitätsmanagement.

› Ista ‹

Schmuda verantwortet Vertrieb

Zum 1. Oktober 2005 hat Detlef Schmuda (45) die Position des Geschäftsführers Vertrieb bei Ista übernommen. Nach seinem Studium zum Betriebswirt/IT hat Schmuda Erfahrungen in verschiedenen Führungspositionen im Bereich Vertrieb beim Technologie-Unternehmen Hewlett-Packard gemacht. 2004 wechselte er zu SITA SC, einem Serviceanbieter für IT- und Telekommunikationsdienstleistungen in der Airline-Industrie. Bei Ista übernimmt Schmuda den Vertrieb und die Führung der 19 Niederlassungen in Deutschland.



› Duscholux ‹

Bingel jetzt Exportleiter



Seit dem 1. September 2005 ist Roy Bingel als Exportleiter für Duscholux Deutschland aktiv. Der 42-jährige Diplom-Betriebswirt war seit Januar 2003 als Marketingleiter in Schriesheim tätig. In seiner neuen Funktion soll Bingel das internationale Geschäft ausbauen. Das gelte primär für Italien, die Balkanstaaten, den Nahen und Mittleren Osten sowie Asien.

Die gesamten inländischen Marketingaktivitäten verantwortet künftig, zusätzlich zum Vertriebs-Management, Duscholux-Geschäftsführer Feiko Westra.

› Oras ‹

Behrens als Geschäftsführer zurück

Johannes Behrens ist seit dem 1. September 2005 neuer Geschäftsführer bei Oras Deutschland. Der 42-jährige trat die Nachfolge von Klaus Hager an, der nach 20-jähriger Tätigkeit aus

Altersgründen aus seinem Amt ausgeschieden ist. Behrens war bereits vor rund drei Jahren als Leiter Marketing und Vertrieb für Oras tätig, bevor er zum Armaturenhersteller Kaja wechselte.



› Junkers ‹

Unglaub löst Kirschner ab



Anja Unglaub ist neue Leiterin des Customer Interaction Center Junkers Deutschland. Sie trat am 1. August 2005 in Wernau die Nachfolge von Dr. Uwe Kirschner an, der innerhalb der Bosch-Gruppe neue Aufgaben im Bereich Kraftfahrzeugtechnik übernommen hat. Die 33-Jährige

verantwortet nunmehr die Technische Beratung, die Planungs- und Systemberatung sowie den Innendienst der Marke Junkers in Deutschland. Anja Unglaub kam 2001 zu Bosch und leitete bisher im Bereich Thermotechnik zahlreiche Projekte im internationalen Vertrieb und Marketing.

› Grundfos ‹

9 % mehr Umsatz

Die Grundfos Gruppe konnte nach eigenen Angaben auch im Geschäftsjahr 2004 zulegen. Während der Nettoumsatz um 9 % auf 1,63 Milliarden Euro zulegen, stieg der Gewinn vor Steu-

ern um 14 % auf 166 Millionen Euro. Damit erwirtschaftete Grundfos eine Umsatzrendite von über 10 %. Die positiven Verkaufszahlen in den USA, Russland und China hatten großen Einfluss auf dieses Ergebnis, aber auch zweistellige Zuwachsraten in Osteuropa und dem Fernen Osten trugen zu der Steigerung bei.

› Viega ‹

Amerikanischen PEX-Rohrhersteller gekauft

Viega, Inc. (USA) unterzeichnete am 28. September 2005 einen Vertrag zum Kauf des gesamten Rohrgeschäftes von Vanguard Piping Systems und Midtec Inc. (McPherson, KS). Der Kaufpreis soll 52 Millionen Euro betragen haben. Vanguard ist nach US-amerikanischen Schätzungen mit einer Produktions- und Vertriebsmenge von 59 Millionen m PE-X-b Rohren und Heiß- und Kaltwasser-Rohrsystemen nach Wirsbo der zweitgrößte Anbieter in den USA. Der Umsatz soll in 2004 bei 300 Mitarbeitern 93 Millionen Euro betragen haben.

› IKK 2005 ‹

Kältebranche trifft sich in Hannover

Die Fachmesse für Kälte, Klima und Lüftung IKK ist vom 2. bis 4. November in Hannover zu Gast. Sie findet im jährlichen Wechsel alternierend an den Messestandorten Hannover und Nürnberg statt. Drei Tage lang tauschen sich Fachbesucher und Hersteller über neue Branchentrends in den Hallen 13 und 27 aus. Während der IKK werden von den Ausstellern jedes Jahr für An-

lagenbauer, Planer, Architekten, Facility-Manager und Anlagenbetreiber neue und immer effizientere Komponenten, Aggregate und Systeme präsentiert. Von den 550 Ausstellern dieser internationalen Veranstaltung kommen 168 aus Deutschland. 142 Anbieter stellen Produkte aus dem Lüftungs- und Klimabereich vor. Die Veranstalter erwarten 20 000 Besucher.

› Tece ‹

Schulungszentrum eröffnet

Tece hat ein neues Schulungszentrum in einem Neubau neben der Unternehmenszentrale in Emsdetten eröffnet. Das zweistöckige Gebäude beherbergt einen Schulungsraum von 400 m² im Erdgeschoss sowie Büro- und Besprechungsräume im Obergeschoss. Neben dem Schulungsraum steht den Teilnehmern eine Cafeteria für den informellen Erfahrungsaustausch zur Verfügung.



Das neue Schulungszentrum von Tece

Firmen + Fakten

› Pressalit ‹

Neues Logistikcenter

Das rund 3,5 Millionen Euro teure neue Logistikcenter von Pressalit am Produktionsstandort in Ry/Dänemark bearbeitet täglich mehr als 400 Aufträge für Kunden in der ganzen Welt. Die vier Hallen verfügen über eine Bruttofläche von 9341 m² und acht Laderampen für Anfahrtsmöglichkeiten internationaler Spediteure. In den Lagerregalen haben mehr

als 8000 Paletten mit Waren Platz. Ein ausgeklügeltes Warehouse Management System (WMS) ermöglicht es, den Verbleib der Produkte vom Verlassen der Produktionsstrassen, über den Eingang im Lager bis zum Eintreffen beim Kunden nachzuvollziehen.

Vom neuen Logistikcenter in Ry werden WC-Sitze und sonstige Produkte für Badausstattungen nach Deutschland, Österreich und der Schweiz versandt



› OEG ‹

Aktueller Katalog erschienen

Die OEG stellt ihren neuen Katalog vor. In dem Werk finden SHK-Handwerker auf über 1200 Seiten Ersatzteile und Zubehör für die Heizungstechnik. Die mehr als 25 000 Artikel sind fast komplett bebildert. Darüber hinaus beinhaltet die Unterlage umfangreiche Ersatzteillisten für alle gängigen Fabrikate. Weitere Schwerpunkte des OEG-Programms bilden:

- Ölversorgungsanlagen
- Messgeräte zur Abgasanalyse
- Reinigungstechnik
- Steuerungs- und Regeltechnik

Der Katalog 2005/06 kann kostenlos über www.oeg.net oder unter der Service-Nummer (0 08 00) 63 43 66 24 angefordert werden.



**1200 Seiten
Information**

› Rotex ‹

Handwerker-Verkaufsaktion

Mit der Verkaufsaktion „All inclusive!“ bietet Rotex dem SHK-Handwerk die Möglichkeit, Kunden für eine neue Öl- und Gas-Brennwertheizung zu gewinnen. Durch die Gratis-Lieferung von Systemkomponenten sollen dem Endverbraucher Preisvorteile von insgesamt bis zu 1000 Euro geboten werden. An der Aktion, die bis zum 31. Dezember 2005 befristet ist, können alle Heizungsbauer teilnehmen. Weitere Infos gibt es bei Rotex, Telefon (0 71 35) 1 03-0, Telefax (0 71 35) 1 03-2 22 und unter www.rotex.de

› Duravit ‹

Dritte Verkaufsförderungsaktion in 2005

Duravit startet nach der Wellness-Kampagne mit „Müller Reine Buttermilch“ und der Starck-3-Wahlkampagne die dritte Verkaufsförderungsaktion innerhalb eines Jahres. Mit dem neuen 36-seitigen Booklet „Wannen + Wellness“, Anzeigenvorlagen für die Kundenansprache in Tageszeitungen, Wellness-Postern sowie Florpostanzeigen mit individuellem Eindruck hat Duravit für Handwerk und Handel ein Paket geschnürt, mit dem das Badgeschäft angekurbelt werden soll. Wer davon profitieren möchte, fordert bei Duravit die Aktionsunterlagen an, freut sich als einer der ersten 33 Teilnehmer über ein Saunatuch und gewinnt mit



In dem Booklet ist auf 36 Seiten das ganze Spektrum von Baden über Duschen, Whirlen und Dampfen dargestellt

etwas Glück ein Wellness-Wochenende für zwei Personen. Weitere Infos gibt es bei Duravit, Telefon (0 78 33) 70-3 69, Telefax (0 78 33) 85 85.

› Solarenergie ‹

Regiosolar Konferenz 2005

Am 4. und 5. November findet in Fürstfeldbruck die „Regio-Solar Konferenz 2005“ statt. In deren Rahmen richtet der Bundesverband Solarindustrie (BSi) zum zweiten Mal mit Unterstützung des Bundesumweltministeriums die Konferenz für regionale Solarinitiativen aus, in diesem Jahr in Zusammenarbeit mit ZIEL 21, der Solarinitiative im Landkreis Fürstfeldbruck. Im Vordergrund der Konferenz steht der Erfahrungsaustausch der Akteure von Solar- und Agendagruppen, Kommunen und Landkreisen, aus dem Handwerk und den Solarfirmen. In 29 Vorträgen und 20 Postern stellen Initiativen aus allen Regionen Deutschlands ihre Aktivitäten vor. Auch aus Österreich und der Schweiz sind zwei Vorträge dabei. Weitere Infos gibt es unter www.regiosolar.de oder per Telefon (0 30) 2 97 77 88-20.

Firmen + Fakten

› KRV ‹

Kunststoffrohrtage

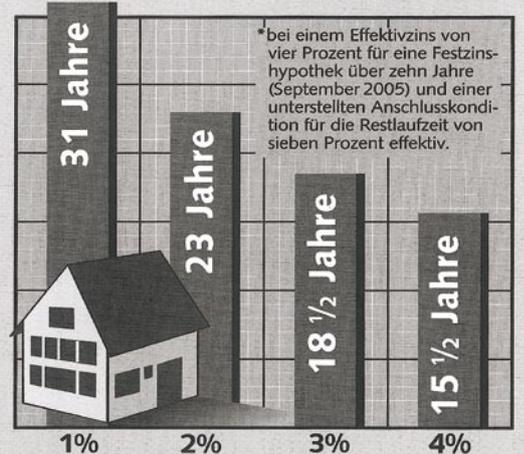
Die Kunststoffrohrtage Würzburg sind eine Gemeinschaftsveranstaltung von KRV, SKZ und RBV. Sie finden dieses Jahr am 14. und 15. November im Congress Centrum Würzburg statt und bieten ein breitgefächertes Themenspektrum mit aktuellem Tagungsprogramm sowie eine fachbegleitende Ausstellung. Ausserdem gibt es ein Rahmenprogramm. Das Tagungsprogramm ist auf den Internetseiten des KRV unter www.krv.de/programm-kstrtage-wuerzburg-2005.pdf als Download eingestellt und enthält alle relevanten Angaben. Weitere Infos gibt es per Telefon (02 28) 9 14 77-0 oder per E-Mail kunststoffrohrverband@krv.de

› Eigenheim ‹

Schneller schuldenfrei

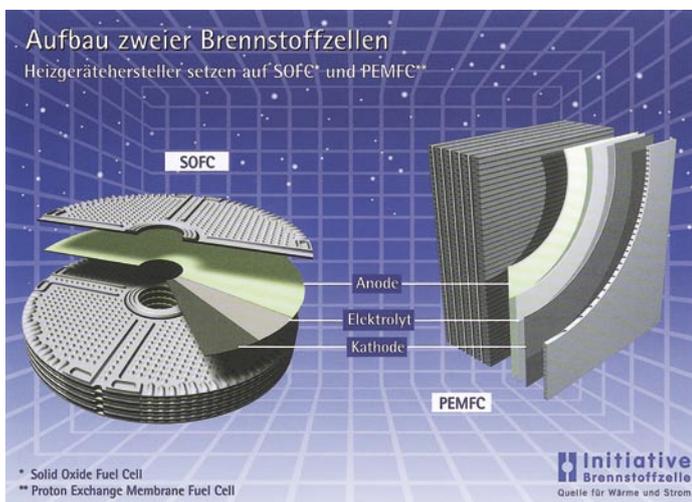
Wer Zeit und Geld bei der Finanzierung seiner Wohnimmobilie sparen will, sollte den derzeitigen Zinsvorteil zur schnellen Tilgung nutzen. Immerhin liegt der Hypothekenzins bei einer Zinsbindung von zehn Jahren um mehr als 3 % unter dem langjährigen Durchschnitt von 7,2 % (Stand September 2005). Das heißt: Was Häuslebauer und Käufer am Zins sparen, sollten sie, so der Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp), einer höheren Tilgung zuschlagen. Bei einer Tilgung von 4 % wird die Laufzeit eines Hypothekendarlehens halbiert: Auf etwa 15,5 Jahre gegenüber 31 Jahre bei einer herkömmlichen 1-%-Tilgung. Dabei ist nach Auslaufen der zehnjährigen Zinsbindung ein Anschlusszins von 7 % effektiv angenommen. Aber auch bei 2 oder 3 % Tilgung verringert sich die Laufzeit des Darlehens erheblich.

Laufzeit eines Hypothekendarlehens* bei einer anfänglichen Tilgungsrate von...



Schuldenfreies Heim in kurzer Zeit durch höhere Tilgung

Bei einer Tilgung von 4 % wird die Laufzeit eines Hypothekendarlehens halbiert: Auf etwa 15,5 Jahre gegenüber 31 Jahre bei einer herkömmlichen 1-%-Tilgung. Dabei ist nach Auslaufen der zehnjährigen Zinsbindung ein Anschlusszins von 7 % effektiv angenommen. Aber auch bei 2 oder 3 % Tilgung verringert sich die Laufzeit des Darlehens erheblich.



Die Heizgerätehersteller setzen auf das SOFC- und PEMFC-Prinzip beim Bau von Brennstoffzellen für die Wärme- und Stromversorgung im Haus

› Initiative Brennstoffzelle

Brennstoffzellen für Heizungskeller

Wenn es voraussichtlich im nächsten Jahrzehnt Brennstoffzellen für den privaten Heizungskeller gibt, werden diese nach Auffassung der Initiative Brennstoffzelle (IBZ) SOFC- oder PEMFC-Geräte sein. Vergleichen lassen sich die zwei Typen von Brennstoffzellen beispielsweise mit den beiden Motortechnologien Otto- und Dieselmotor. Beide sind heutzutage leistungsfähig und vergleichsweise sparsam. Das SOFC-Prinzip steht für Solid Oxide Fuel Cell, auch Festoxidbrennstoffzelle, PEMFC bedeutet Proton Exchange Membrane Fuel Cell, in Fachkreisen auch Polymer-Elektrolytbrennstoffzelle genannt.

› Jung ‹

Werbemittel zur Rückstausicherung

Herbstzeit die richtige Zeit, Bauherren und Immobilienbesitzer über die Gefahren einer mangelnden Rückstausicherung aufzuklären. Die Ansprache dieser Zielgruppen durch das SHK-Handwerk unterstützt Jung Pumpen durch die Bereitstellung von kostenlosen Verkaufsförderungsmitteln. Kernstück ist eine allgemeinverständliche Broschüre, die die Themen Kellerentwässerung und Rückstausicherung auf den Punkt bringt. „Dabei steht unser SHK-Partner als Fachmann vor Ort im Mittelpunkt“, so Kommunikationsleiter Bernd Schäfers-Maiwald. Weitere Infos rund um die Kundenberatung gibt es unter www.jung-pumpen.de/evolution

› Kraft-Wärme-Kopplung

Fortbildung zur Fachkraft

Die Gewerbeakademie in Ofenbürg bietet in Zusammenarbeit mit SenerTec eine Fortbildung zur Fachkraft Kraft-Wärme-Kopplung an, die sich an Meister, Gesellen und Auszubildende im SHK-Handwerk richtet. In 56 ein- bis zweitägigen Schulungstagen der Basis- und 30 Schulungstagen der darauf aufsetzenden Fachaus-

bildung unterrichten Seminarleiter von SenerTec sowie Ausbildungsmeister Armin Haas von der Gewerbeakademie in Theorie und Praxis die Prinzipien der Kraft-Wärme-Kopplung und deren konkrete Umsetzung.

Weitere Infos gibt es per Telefon (07 81) 7 93-0 und unter www.senertec-center.de