

03

sanitär +heizung*news*

**burgbad: Kein Interesse
an Billigpreispolitik**

**Windhager-Pleite mit
vielen offenen Fragen**

**Schell gründet Tochter
in den Niederlanden**



Austria Email:

**Wir sind gekommen,
um zu bleiben**



Unsicherheiten ohne Ende?

IMPRESSUM

Verlag:

Interieur-Verlag GmbH
Maiglöckchenweg 3
51570 Windeck
Tel. (02292) 9599740
Fax (02292) 9599741

E-Mail: info@interieur-verlag.de
Internet: www.sanitaernews.de

Herausgeber:

Dipl. Ing. Wolfgang Willach

Chefredaktion:

Stefanie Willach (verantwortlich)
Adresse und Telefon siehe Verlag

Redaktion:

Matthias Nüchel
Tel. (0172) 2720089
Wolfgang Willach

Erscheinungsweise:

Mindestens 20 Hefte im Jahr. Die Bestellung gilt ab Bestellmonat für ein Jahr (halbes Jahr) und verlängert sich um den gleichen Zeitraum, wenn nicht ein Vierteljahr (einen Monat) vor dem Monat der Abbestellung gekündigt wird.

Bezugspreis:

Jahresabonnement 180,- Euro inkl. Porto u. zzgl. MwSt., Einzelpreis 12,- Euro plus Porto.

Verlagsleitung (Anzeigen + Vertrieb):

Matthias Brünnich · Interieur-Verlag GmbH
Hagener Straße 56
59846 Sundern
Tel. (02393) 3929846
Fax (02393) 3929897
E-Mail: bruennich@interieur-verlag.de

Anzeigenpreisliste:

gültig Nr. 24 vom 01.01.2024

Weitere Verlagsobjekte:

KÜCHENhandel und
küchennews

Nachdruck oder Vervielfältigung (auch im Internet) nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

Gender-Hinweis:

Um unsere Inhalte möglichst leserfreundlich zu gestalten, verwenden wir das „generische Maskulinum“. Wir möchten betonen, dass wir diese verkürzte Sprachform geschlechtsneutral und aus rein redaktionellen Gründen nutzen. Sie beinhaltet zu keiner Zeit eine Wertung.

Liebe Leser:innen, die tollen Tage sind vorbei – zumindest die karnevalistischen. Das politische Tollhaus hingegen geht weiter. In Berlin scheint es niemanden zu interessieren, wie sich verschiedene Aussagen auf die ohnehin gebeutelte Wirtschaft auswirken.

Die CDU/CSU hat jetzt in einem Brief an Bundeskanzler Olaf Scholz ein Maßnahmenpaket für die Wirtschaft vorgeschlagen – oder besser gesagt gefordert. Das hört sich zunächst einmal gut an. Allerdings wird nicht erwähnt, woher denn die Unionsparteien die Milliarden nehmen wollen, die diese Maßnahmen kosten würden. Im Interview bei „Berlin direkt“ am vergangenen Sonntag ließ CDU-Generalsekretär Carsten Linnemann die Katze aus dem Sack. So wolle die Union das Bürgergeld in der jetzigen Form abschaffen. Und dann kam der Hammer: Die CDU will das „Heizungsgesetz“, wie sie es fälschlicherweise immer noch nennt, zurücknehmen. Im Klartext heißt das dann: Keine Förderung mehr für die Wärmepumpe.

Das jedoch ist ein verheerendes Signal für die gesamte SHK-Branche. Solche Aussagen führen zu immer neuen Unsicherheiten bei Verbrauchern und bei der Industrie. Einerseits kann diese Ankündigung zu einem neuen Run auf Wärmepumpen führen, weil viele die Förderung noch schnell in Anspruch nehmen wollen. Das führt dann wieder zu langen Lieferzeiten und zur Überbelastung des Handwerks. Auf der anderen Seite könnten die Hausbesitzer auf die Idee kommen, gar nicht in ihre Heizung zu investieren, weil sie darauf hoffen, dass das Gesetz in spätestens zwei Jahren zurückgenommen wird. Beide Reaktionen sind für

die Industrie, den Handel und das Handwerk fatal. Am Ende führen sie immer in eine Krise.

Schlecht ist die Ankündigung der Union auch für die Sanitärbranche. Sie hat im vergangenen Jahr schon unter den koalitionsinternen Debatten in der Ampel gelitten. Wenn die CDU/CSU jetzt neue Unsicherheit schürt, führt dies ganz sicher nicht dazu, dass die Menschen ihr Geld investieren. Wenn niemand weiß, auf was er sich noch verlassen kann, dann hält jeder sein Geld erst einmal fest. Zwei Jahre lang ständig neue – oft unausgegorene – Vorschläge verträgt keine Volkswirtschaft.

Mit dem Aschermittwoch hat für die Christen die Fastenzeit begonnen. Auch vielen Politikern – ob Christen oder nicht – täte es gut, die kommenden Wochen zur Besinnung zu nutzen und auf überflüssige Reden zu verzichten. Statt immer neue Vorschläge in die Fernsehkameras zu posaunen und Unsicherheit zu schüren, sollten sich alle daranmachen, Bürokratie abzubauen. Das ist das Wichtigste. Da haben erst einmal alle Parteien in Bund, Ländern und Kommunen, in denen sie regieren, genug zu tun.

Meint Ihr

Matthias Nüchel

Schreiben Sie uns Ihre Meinung an info@interieur-verlag.de

Titelbild:

Die Zentrale von Austria Email in Knittelfeld. Foto: Austria Email AG

Wir sind gekommen, um zu bleiben

Klaus Bindhammer: Austria Email wird auch 2024 mit Wärmepumpen wachsen

Mag. Klaus Bindhammer ist Geschäftsführer der Austria Email GmbH, Weiden, sowie Geschäftsführer der Hautec GmbH, Bedburg-Hau. Beide Unternehmen gehören zur Groupe Atlantic. Für Austria Email ist er insgesamt seit 13 Jahren in verschiedenen Positionen tätig. Im Interview mit Matthias Nüchel nimmt er zur aktuellen Situation rund um das Thema Wärmepumpen Stellung.

In Deutschland ist 2023 ein neuer Rekord beim Absatz von Wärmepumpen erzielt worden. Hat Austria Email von dem großen Markt etwas abbekommen?

Zum Teil ja. 2022 war für uns schon ein sehr gutes Jahr und 2023 sind wir in Summe wieder im zweistelligen Prozentbereich gewachsen. Allerdings ist die Marge doch sehr unter Druck. Der Stahlpreis ist zwar spürbar gesunken, befindet sich aber immer noch auf sehr hohem Niveau, also immer noch 50 Prozent höher als 2020. Im Bereich Brauchwasserwärmepumpen haben wir uns sehr gut entwickelt. Im Bereich Heizungswärmepumpen haben wir unsere Ziele etwas verfehlt, insbesondere im zweiten Halbjahr waren wir mit einem Nachfragerückgang konfrontiert.

Das ist ja durch die Verunsicherung der Menschen bei allen Herstellern der Fall gewesen. Wie sieht es denn nun aus? Energieberater berichten wieder von Interesse an der Wärmepumpe. Gehen Sie davon aus, dass dies bei den Herstellern ankommt?

Das erste Quartal 2024 dürfte herausfordernder werden. Die aktuellen Rahmenbedingungen für die Förderung verhindern eine gute Entwicklung. Förderanträge für Heizungswärmepumpen können erst ab Ende Februar gestellt werden. Das führt bei den Konsumenten natürlich zu einem abwartenden Verhalten. In Summe gehen wir aber für 2024 wieder von einem gesunden Wachstum aus. Die Förderanträge für Heizungswärmepumpen sind im Dezember 2023 enorm gestiegen. Der Grund war, dass sich die Förderbedingungen ändern würden. Aber das zeigt uns, dass die Nachfrage weiter vorhanden ist. Solange die Rahmenbedingungen nicht so verändert werden, dass sie die Nachfrage behindern, rechnen wir

auch 2024 mit einem gesunden Wachstum.

Im Moment strömen immer mehr Wettbewerber auf den Markt – sowohl aus dem Ausland als auch Newcomer. Fürchten Sie, dass dies die Margen drücken könnte, dass die Preise sinken müssen?

Das kann durchaus passieren. Wenn die Läger des Großhandels mit asiatischen Wärmepumpen voll sind und die Großhändler diese Bestände natürlich verkaufen möchten, dann kann das auf die Preise drücken. Aber darauf sind wir vorbereitet. Wir haben generell die Position: Die Europäer müssen die asiatische und auch die amerikanische Konkurrenz nicht fürchten. Wir dürfen ruhig selbstbewusster sein. In Europa sind wir durchaus in der Lage, selber wettbewerbsfähige Wärmepumpen zu entwickeln und zu produzieren. Unsere Groupe Atlantic ist ein gutes Beispiel dafür. Wir haben die Philosophie: Wir produzieren dort, wo wir verkaufen. Wir entwickeln und produzieren unsere Wärmepumpen in Frankreich und auch in Deutschland. So investieren wir in Nordrhein-Westfalen gerade sehr intensiv in den Aufbau eines Geothermie-Werkes.

Baut nach Ihren Erfahrungen der Handwerker lieber eine ihm bekannte Marke ein, als eine neue unbekanntere?

Die Marke spielt sicher eine große Rolle. Ich bin sicher, dass die Marke Austria Email in Deutschland heute bekannter ist als noch vor einigen Jahren. Vielleicht aber noch wichtiger ist, dass die Installateure erkennen, dass wir Europäer einen Standort-Vorteil haben, der Sicherheit gewährleistet. Die Globalisierung wird ja schon seit vielen Jahren hinterfragt. So hatten wir vor ein paar Jahren das Suez-



Klaus Bindhammer: Wir dürfen ruhig selbstbewusster sein.

Kanal-Problem und die Produktion kam bei einigen Unternehmen zum Erliegen. Jetzt haben wir das Problem im Roten Meer mit Auswirkungen auf die Produktion. Europa muss sich darauf besinnen, dass wir unsere Komponenten selber produzieren müssen. Wir von der Groupe Atlantic produzieren – wie schon gesagt – dort, wo wir verkaufen, und das macht uns unabhängiger von der weltpolitischen Situation.

Das heißt, die Groupe Atlantic bezieht nicht mehr so viele Komponenten aus Asien?

Nur noch gewisse Komponenten. Aber die Produktion ist komplett in Europa.

Ein Thema im vergangenen Jahr war immer wieder die Liefersituation. Wie sieht das aktuell aus, gibt es noch Probleme?

Die Liefersituation – insbesondere für Speicher – war schon sehr problematisch. Alle Marktteilnehmer hatten 2022 sehr lange Lieferzeiten. Diesbezüglich hat sich die Situation deutlich entspannt. Insbesondere das neue Groupe Atlantic-Speicherwerk in Deutschland, welches auch für Austria Email Speicher produziert, hat sehr zur Entspannung der Situation beigetragen. Die Lieferzeiten für Speicher haben sich fast wieder normalisiert. Bei den Heizungswärmepumpen und den Brauchwasserwärmepumpen hatten wir bereits 2023 vorgesorgt. Wir waren im

vergangenen Jahr schon in der Lage, diese Produkte sehr kurzfristig zu liefern. Und das wird auch 2024 so sein.

Die Bundesregierung hat als Ziel, dass eine halbe Millionen Wärmepumpen pro Jahr eingebaut werden. Ist das zu erreichen? Deutschland hinkt ja im europäischen Vergleich etwas hinterher.

Es ist noch gar nicht so lange her, da wurden in Deutschland 100.000 Wärmepumpen verkauft und installiert. 2023 waren es schon an die 330.000 und diese Zahl wird auch 2024 etwas zunehmen. Beim EEG-Gipfel in Berlin hat der Handwerksverband zugesagt, dass man diese Menge, die für 2024 vorgesehen ist, installieren kann.

Zur Gruppe gehört auch die Marke Haotec, die in Deutschland etab-

liert ist. Lläuft es bei Haotec ähnlich gut?

Bei Haotec läuft es sogar noch etwas besser. Haotec ist ja ein sehr traditionsreiches Unternehmen und produziert seit 40 Jahren Wärmepumpen. Es ist eines der ganz wenigen Unternehmen in Deutschland, welches Erdwärmepumpen mit R290 anbietet. Wir investieren gerade massiv in das Produktionswerk von Haotec in Nordrhein-Westfalen. Wir erwarten bei Haotec für 2024 ein überdurchschnittliches Wachstum.

Es gibt ja in Europa weit über 100 Hersteller am Markt. Gehen Sie davon aus, dass der Wärmepumpenmarkt sich in der nächsten Zeit sortieren wird, also der eine oder andere auf der Strecke bleibt?

Es wird mit Sicherheit eine Marktbe-

reinigung geben. Die meisten von diesen Anbietern haben einen verschwindend geringen Marktanteil. Am Ende des Tages werden die renommierten Marken übrig bleiben, die großen Anbieter. Auch wenn wir mit Heizungswärmepumpen in Deutschland noch am Anfang stehen, so gehört die Groupe Atlantic doch zu einem der größten Wärmepumpenhersteller in Europa. Wir sind bezüglich Wärmepumpen gekommen, um zu bleiben. Wir haben den deutschen Markt vor ein paar Jahren nach eingehender Prüfung betreten – und wir werden auch in fünf Jahren noch ein Marktteilnehmer sein – und das mit größeren Anteilen. AE ist mit Sicherheit keiner der kurzlebigen Marktteilnehmer, die in der Boom-Phase auftauchen und danach wieder rasch verschwinden. ■

kurz und bündig

Daikin Germany weitet seine Partnerschaft mit der Handball Bundesliga GmbH aus. Ab dem 1. Juli 2024 ist Daikin neuer Namensgeber der 1. Handball-Bundesliga. Der Wärmepumpen- und Lüftungshersteller will mit seinem Engagement den Handballsport in Deutschland weiter fördern. Auch Daikin profitiert. So ist das Daikin-Logo in sämtlichen Bundesliga-Arenen auf exklusiven Eckwürfeln und zwei Bodenaufklebern zu sehen.

Die **CONTI Sanitärarmaturen GmbH** hat ihr Vertriebsnetzwerk weiter ausgebaut. Die Industrievertretung MAWO GmbH, Carlsberg, vertreibt CONTI-Armaturen in Rheinland-Pfalz, im Saarland und in Luxemburg. Großhandelsbetreuer Ingo Bender, der übergangsweise in diesem Gebiet tätig war, wird seinen Schwerpunkt wieder auf Hessen legen.

Der Ticketverkauf für die **SHK+E Essen** hat begonnen. Zur Messe vom 19. bis 22. März 2024 erwartet die Messe Essen rund 300 Aussteller aus 17 Ländern. Erstmals ist der Bereich Elektro dabei.

Die Schweizer Badmarke **Laufen** unterstützt das Alinghi Red Bull Racing Team beim diesjährigen America's Cup. Damit kehrt die Schweiz nach ihren Siegen

2003 und 2007 wieder in das Rennen um den hart umkämpften Segel-Pokal zurück. Das Team wird auch beim „Youth & Puig Women's America's Cup“ antreten.

Die **Frauenthal EXPO 2024** war eine Messe der Rekorde. Mit 163 Ausstellern gab es so viele Partner wie nie zuvor. Knapp 10.200 Besucher – 46 Prozent mehr als 2022 – waren ebenfalls eine neue Bestmarke. Frauenthal-CEO Thomas Stadlhofer sprach von einem fulminanten Start ins Jahr 2024.

Die Zweistuflermesse **Branchentreff DIREKT – Bad.Heizung.Service** gibt es in diesem Jahr erstmals auch in Österreich. Am 25. September 2024 öffnet das Airport Terminal 2 seine Tore für die Besucher:innen. Die nächste Zweistuflermesse in Deutschland findet dann am 9. Oktober 2024 in Hofheim im Taunus statt.

Kübler, Ludwigshafen, hat für seine Hallenheizung FUTURA den PLUS X Award erhalten. Die Auszeichnung gab es in den Kategorien Innovation, High Quality, Design, Bedienkomfort und Funktionalität. Die Jury sprach von einem beeindruckenden Gesamtpaket.

Jung Pumpen feiert in diesem Jahr sein 100-jähriges Bestehen. Das Unterneh-

men wurde 1924 in Steinhagen, Westfalen, als kleiner Handwerksbetrieb gegründet und entwickelte sich zu einem international führenden Anbieter von Abwassertechnik. 2007 wurde Jung Pumpen von Pentair übernommen.

Wolf hat in Hamburg seinen fünften Campus eröffnet. Damit baut das Heiztechnik-Unternehmen sein Schulungsangebot für Installateure, Energieberater, Planer, Schornsteinfeger und Großhandel weiter aus. Die anderen Campus-Standorte sind in Mainburg, Koblenz, Osnabrück und Berlin.

Reflex hat am Hauptstandort in Ahlen eine drei Megawatt Photovoltaik-Anlage zur Eigenstromnutzung in Betrieb genommen. Mit diesem Schritt beim Umstieg auf erneuerbare Energien spart der Anbieter von Systemen für Heizungs- und Warmwasserversorgungstechnik rund 340 Tonnen CO₂ jährlich ein.

Vitra Bad ist mit sechs „Good Design“-Awards des Chicago Athenaeum Museum of Architecture and Design ausgezeichnet worden. Drei Preise gab es in der Kategorie Bad & Sanitär mit der Badkollektion New Metropole sowie den Armaturenserien Origin Classic und Suit. Drei weitere Auszeichnungen erhielten Fliesen in der Kategorie Bauprodukte.

3 Fragen an:

Stefan Sallandt, CEO burghbad AG

Um burghbad gab es in den vergangenen Monaten Gerüchte in der Branche (shn 19/2023). Stefan Sallandt, CEO des Badmöbel-Herstellers, beantwortet dazu drei Fragen unserer Redaktion.

Herr Sallandt, ist es richtig, dass bei burghbad Arbeitsplätze abgebaut wurden? Wenn ja, wie viele?

Natürlich hat die schwache Auftragslage in der Sanitärbranche auch burghbad getroffen. Nach fast zwei Jahren Ukrainekrieg, einer Abschwächung des Konsumklimas und dem Nachfragerückgang im Baugewerbe ist zudem mit einem für die Branche schwierigen 1. Halbjahr 2024 zu rechnen. Entsprechend haben wir uns an allen Standorten auf diese geänderte Realität eingestellt. In diesem Zusammenhang haben wir auch sozialverträglich und selektiv Personalanpassungen vorgenommen. Parallel dazu investieren wir an allen Standorten weiter, um für zukünftiges Wachstum vorbereitet zu sein. Nach dem positiven Feedback auf unsere Innovationen und ISH-Neuheiten werden wir dazu auch dieses Jahr weitere Programmergänzungen und neue Kollektionen auflegen.

Worauf ist es zurückzuführen, dass burghbad Badmöbel in Badshops im Moment mit sehr hohen Rabatten verkauft werden?

Grundsätzlich sind wir nur für unsere Handelsabgabepreise verantwortlich. Entsprechend haben wir auf die Preisstellung unserer Kunden keinen Einfluss. Es obliegt alleine dem Handel, die Endverbraucherpreise festzulegen. Es ist ihre Entscheidung, wenn sie in einer angespannten Marktlage mit Angeboten für Qualitätsprodukte attraktive Kaufanreize setzen. Wir haben weder ein Interesse an einer aggressiven Billigpreispolitik, noch geben wir hierzu Anreize.

In der Branche kursiert das Gerücht, dass die Muttergesellschaft burghbad verkaufen möchte. Was ist da dran?

Wir sind mittlerweile seit mehr als 15 Jahren integraler Bestandteil der „Build-

Stefan Sallandt,
CEO burghbad AG



ding Product Division“ in der Eczacıbaşı Holding, und uns liegen keine Erkenntnisse vor, die in Richtung eines Verkaufs von burghbad zielen. Ganz im Gegenteil: Wir haben in den letzten 12 Monaten trotz schwieriger Rahmenbedingungen ein substanzielles Investitionsprogramm verabschiedet und befinden uns mit vollem Fokus auf der Realisierung dieser Projekte. ■

Garant Bad + Haus startet neue Endkundenplattform

Der SHK-Verband Garant Bad + Haus hat in Zusammenarbeit mit Partnern aus Industrie und Handwerk die Endkundenplattform badträume.de ins Leben gerufen. Die Plattform richtet sich laut Garant an Endkunden, die online aktiv nach Inspiration und qualifizierten Informationen zum Thema Badgestaltung und -sanierung suchen.

Die Sortimente und Produkte der teilnehmenden Industriepartner sind in den Inhalten integriert. Derzeit gibt es drei Themenwelten: Teilbadsanierung, barrierefreies Badezimmer und hochwertiges Baddesign. Weitere Themenwelten sind in Planung.

„Die Verunsicherung und Zurückhaltung bei den Kunden ist nach wie vor

groß, viele sind zögerlich im Hinblick auf die Investition in die Badgestaltung“, so Bad + Haus-Geschäftsführer Meinolf Buschmann. Es müsse wieder mehr in die Kundenansprache investiert werden. „Darum bieten wir unseren teilnehmenden Partnern aus Industrie und Handwerk über badträume.de ein Full-Service Angebot für die regionale Online-Vermarktung.“ ■



ww-personal.de/perspektiven

Neue Perspektiven: WW-PERSONAL.DE/PERSPEKTIVEN

Wir bringen Menschen zusammen.



Windhager-Pleite mit Fragen

BWT-Muttergesellschaft FIBA will die Gruppe übernehmen

Das ging schnell: Am 5. Januar 2024 meldete Windhager für drei seiner Gesellschaften Insolvenz an. Bereits am 1. Februar war ein Investor gefunden. Der BWT-Konzern kündigte an, das insolvente Heiztechnik-Unternehmen in Seekirchen zu übernehmen. Neuer Eigentümer der Windhager-Gruppe wird die Muttergesellschaft der BWT in Mondsee, die FIBA Beteiligungs- und Anlage GmbH. Doch viele Fragen sind noch offen.

Die FIBA verbreitete in einer Pressemitteilung Optimismus „Als Schwes-tergesellschaft der BWT werden wir gemeinsam mit den vielen exzellen-ten und loyalen Windhager Kompe-tenz-Heizungspartnern langfristig bes-te Qualität Made in Austria in die Welt liefern. Mit der Genehmigung im Insolvenzverfahren ist die Basis für eine erfolgreiche Zukunft geschaf-fen.“ Innovation und geografische Ex-pansion seien ebenso wie heimische Wertschöpfung, gepaart mit boden-ständiger Unternehmensführung die Eckpfeiler einer nachhaltigen Wachs-tumsstrategie, hieß es weiter. Die vie-len hervorragenden MitarbeiterInnen und die weltweiten Kompetenz-Part-ner der FIBA seien die Garanten für Best Heating Technologies Made by Windhager für die Kunden. Der Name Windhager soll erhalten bleiben.

Die Gesellschaften

Windhager hatte zunächst Sanie-rungs-Insolvenzanträge für die Wind-hager Zentralheizung GmbH und die Windhager Zentralheizung Technik GmbH gestellt. Diese beiden Gesell-schaften sind nun gerettet. Für die erst 2021 gegründete Logistik GmbH wurde ein Konkursverfahren eingelei-tet. Das bedeutet das Aus für diese Fir-ma. Nicht betroffen von der Pleite sind die eigenständige Niederlassung Windhager Zentralheizung Deutsch-land, sowie deren Schwes-tergesell-schaften in der Schweiz und Italien. „Dies betrifft sowohl den Kundenservice als auch die Vertriebsaktivitäten. Die Lieferfähigkeit für Wärmeerzeu-ger und Ersatzteile ist gegeben“, be-tonte Windhager.

Am 5. Februar wurde dann auch das Konkursverfahren über die Windha-ger Beteiligungs GmbH, die Dachge-sellschaft der drei anderen GmbHs,



Andreas Weißenbacher übernimmt die Windhager-Führung.

eröffnet. Die 2008 gegründete Gesell-schaft beschäftigte laut Kreditorenver-band 35 Mitarbeitende. Die Holding erbringt Dienstleistungen für die Windhager Technik und die Zentral-heizung GmbH. Insolvenzverwalter Dr. Harald Kronberger sagte auf Anfra-ge, das Unternehmen werde zunächst weitergeführt. „Alle anderen Themen werden in den kommenden Wochen geklärt werden“, so Kronberger.

Die Mitarbeiter

Was die Pleiten für die Windha-ger-Mitarbeiter bedeutet, ist noch nicht völlig geklärt. Wie eine Spreche-rin von BWT unserer Redaktion sagte, ist es unwahrscheinlich, dass alle 440 Arbeitsplätze gerettet werden. BWT hat Mitarbeitenden von Windhager bereits angeboten, zu BWT nach Mondsee zu wechseln. Ein großes Problem dürfte das für die Arbeitneh-mer nicht sein. Denn von Seekirchen bis nach Mondsee sind es gerade ein-mal 23 Kilometer. Was mit der Füh-rung von Windhager geschieht, steht noch in den Sternen. Klar ist: BWT-CEO Andreas Weißenbacher werde auch die Geschäftsführung bei Wind-hager übernehmen, so die FIBA-Spre-cherin. Was aus dem Geschäftsführer Stefan Gubi wird, ist noch nicht ge-klärt.



Die Zukunft von Windhager-Ge-schäftsführer Stefan Gubi ist offen.

Die Wärmepumpen

Die Zukunft des zu 85 Prozent ferti-gestellten Wärmepumpenwerkes von Windhager hängt ebenfalls in der Schwebe. BWT hat für die Fabrik ein Angebot abgegeben, so die Unterneh-menssprecherin. Der Zuschlag war bis Redaktionsschluss noch nicht erteilt. Windhager und sein Wärmepumpen-lieferant M-TEC hatten im März 2022 angekündigt, in Pinsdorf eines der größten und modernsten Kompeten-zentren für erneuerbare Energien in Österreich zu bauen – mit Produkti-onskapazitäten für jährlich rund 10.000 Hochleistungswärmepumpen. Ab Mitte 2023 sollten die ersten ge-meinsam produzierten Wärmepum-pen das neue Werk verlassen, hieß es. Doch daraus wurde nichts. Beim Bau der Fabrik gab es Probleme. Die Fer-tigstellung wurde auf Juni 2024 ver-schoben.

M-TEC ist bei der Fabrik nicht finan-ziell engagiert, wie ein Unterneh-menssprecher erläutert. Es sei vorge-sehen gewesen, dass Windhager das Werk und die Produktion aufbaut und dann M-TEC Kapazitäten zur Verfügung stellt. „Wir haben jetzt die Kapazitäten bei uns im Haus ausge-weitert“, so M-TEC.

Ob in Pinsdorf – wenn BWT den Zu-schlag erhält – jemals Wärmepumpen

gebaut werden, ist derzeit offen. Auf eine entsprechende Anfrage unserer Redaktion antwortete die FIBA nicht.

Die Gläubiger

Die Windhager-Gläubiger hängen derzeit zwischen Hoffen und Bangen. Grund ist der Verkauf der zwei Windhager-GmbHs in Form eines sogenannten asset-deals. Bei der ursprünglich eingeleiteten Sanierungsinsolvenz hätte ein Sanierungsplan erstellt werden müssen. Darin bietet die Schuldnerin an, mindestens 20 Prozent der Schulden in längstens zwei Jahren zu begleichen. Dieser Sanierungsplan muss von der Mehrheit der Gläubiger angenommen werden. Das wird vom Gericht bestätigt. Mit Rechtskraft dieser Bestätigung ist das Insolvenzverfahren beendet. Wenn die Schuldnerin in weiterer Folge den Sanierungsplan erfüllt, ist sie von den Restschulden befreit. Das ist durch den asset-deal hinfällig. „Es gibt also einen neuen Eigentümer, das alte insolvente

Unternehmen wird liquidiert. Das Vermögen wird an die Gläubiger verteilt, dazu braucht es keine Zustimmung und keine Mindestquote“, erläuterte Insolvenzverwalter Dr. Helmut Hüttinger gegenüber unserer Redaktion. Nach Angaben des Alpenländischen Kreditorenverbandes waren bei Beantragung der Insolvenz bei der Windhager Zentralheizung Technik GmbH 340 Gläubiger und bei der Windhager Zentralheizung GmbH rund 150 Gläubiger betroffen. Im Sanierungsplan hieß es laut Kreditorenverband: Beide Schuldnerinnen gehen davon aus, dass sich die Quote im Liquidationsfall unter der 20-Prozent-Marke bewegen würde. Ob die Gläubiger nun mehr oder weniger als 20 Prozent ihrer Forderungen erhalten, kann noch niemand sagen. „Wir hoffen aber doch, dass die Gläubiger eine angemessene Quote erhalten“, so Hüttinger weiter. Eine Höhe der Quote könne noch nicht prognostiziert werden, weil die Frist



Die Windhager-Niederlassung in Gersthofen ist nicht betroffen.

zur Anmeldung der Forderungen erst Ende März endet.

Die Kartellbehörden

Bei den Wettbewerbsbehörden ist der Deal der FIBA angemeldet. Sowohl beim deutschen Bundeskartellamt als auch bei der österreichischen Bundeswettbewerbsbehörde läuft die Prüfungsphase. Da BWT bisher im Heiztechnik-Bereich nicht tätig ist, dürfte die Freigabe kein Problem sein. Das ist also das geringste Problem rund um die Windhager-Pleite. ■

Masco Umsatz sinkt um 8 Prozent

Der Umsatz des US-amerikanischen Masco-Konzern ist im vergangenen Jahr um 8 Prozent auf 7,967 Mrd. US-Dollar gesunken. Dabei lief es auf dem Heimatmarkt schlechter als international. In Nordamerika lag der Rückgang bei 9 Prozent, auf den internationalen Märkten, wozu auch Hansgrohe gehört, um 6. Prozent. Der operative Gewinn von Masco dagegen stieg um 4 Prozent von 1,297 auf 1,348 Mrd. US-Dollar. Die operative Marge verbesserte sich von 14,9 auf 16,9 Prozent. Der Gewinn pro Aktie erhöhte sich von 3,63 auf 4,02 Dollar. Im vierten Quartal hat Masco einiges an Umsatz aufholen können. Während der Rückgang in den drei ersten Quartalen 10 Prozent betrug, lag er im vierten Quartal bei nur noch 2 Prozent. CEO Keith Allman rechnet damit, dass sich die Nachfrage 2024 wieder stabilisiert. Der Gewinn pro Aktie soll auch in diesem Jahr weiter steigen. ■

Schell gründet neue Tochter in den Niederlanden

Nach mehr als 20 Jahren erfolgreicher Marktpräsenz über eine Handelsvertretung ist der Armaturenhersteller Schell, Olpe, nun mit einer eigenständigen Tochtergesellschaft in den Niederlanden vertreten. Die Schell Water Technologies B.V. hat unter Leitung von Geschäftsführer Richard de Vries ihren Betrieb aufgenommen.

„Die Neugründung der niederländischen Tochter beschreibt einen weiteren Meilenstein in der Unternehmensgeschichte der Schell GmbH & Co. KG und unterstreicht das kontinuierliche Wachstum auf internationaler Ebene“, betont Schell. Das Unternehmen ist außerdem bereits in Belgien, Indien, Österreich, Polen, Singapur und Ungarn mit Tochtergesellschaften vertreten. „Mit der Gründung einer eigenen Niederlassung und unserem hochmotivierten, kompetenten Team vor Ort sind wir optimal aufgestellt, die Position von Schell im nie-



Das Team der neu gegründeten niederländischen Tochtergesellschaft Schell Water Technologies B.V. (v.li.): Arjan Hilbers, Geschäftsführer Richard de Vries, Xander Bianchi und Martijn Blonk.

derländischen Markt weiter auszubauen“, so Andrea Bußmann, Geschäftsführerin Vertrieb, Marketing und Produktmanagement des Spezialisten für Sanitärtechnik. ■

TOTO

**Europageschäft
weiter rückläufig**

Der Umsatz des japanischen TOTO-Konzerns in Europa ist weiter gesunken. In den ersten drei Quartalen seines Geschäftsjahres 2023/24 (Oktober bis Dezember 2023) setzte TOTO in Europa 29 Mio. Euro um. Das waren 4 Mio. Euro weniger als im Vorjahreszeitraum (25. Mio. Euro). Der operative Gewinn lag bei minus 4 Mio. Euro (Vorjahr minus 3 Mio. Euro). Das Geschäft mit Dusch-WCs lief schlechter. Dass der Umsatz trotz der Ausweitung der Vertriebskanäle gesunken sei, führt TOTO auch darauf zurück, dass in Deutschland mehr in Heizungen investiert worden sei. In China und im übrigen Asien sanken Umsatz und Gewinn ebenfalls. In Amerika konnten Umsatz und Gewinn dagegen erhöht werden. Insgesamt setzte TOTO – dank des Heimatmarktes – in den drei Quartalen umgerechnet rund 3,28 Mrd. Euro um, 0,5 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum. ■

Kühner

**ATEC-Chef Jobst
ist neuer Inhaber**

ATEC-Geschäftsführer Guido Jobst ist neuer Inhaber der Kühner Wärmetauscher GmbH & Co. KG. Das baden-württembergische Unternehmen aus Korntal-Münchingen ist Spezialist für Wärmetauscher. Das Unternehmen Kühner wurde bereits 1948 gegründet und beschäftigt aktuell 35 Mitarbeiter. Seit 2007 führt Elisabeth Poša (geb. Kühner) das Familienunternehmen in dritter Generation. „Ich freue mich, mit Kühner einen strategischen Partner gefunden zu haben. Ziel bei ATEC ist die Erweiterung im Bereich Wärmetauscher sowie die Nutzung von Prozesswärme, zum Beispiel auch für Wärmepumpen“, erklärt Guido Jobst. Weiterhin bekräftigt er: „Natürlich geht es auch darum, neue Geschäftsfelder zu erschließen. Elisabeth Poša wird die Geschäfte in gewohnter Qualität fortführen und das Unternehmen bleibt selbstständig.“ ■

**Sanbrain erweitert
sein Portfolio****Joachim Stücke jetzt auch in Italien aktiv**

Sanbrain hat das Angebot stark ausgeweitet. Das Unternehmen von Joachim Stücke ist jetzt auch in der Personalvermittlung für die SHK-Branche tätig. „Dieser Bereich hat sich dynamisch entwickelt“, sagt der ehemalige Hansa-Manager, der in der Branche gut vernetzt ist.

Zudem ist Sanbrain auf dem italienischen Markt für SHK-Unternehmen tätig. Dort gebe es Beratungsbedarf bei Haustechnikunternehmen. „Es geht primär darum, dass italienische Firmen, die nach Deutschland expandieren möchten, zu wenig über den deutschen Markt wissen“, so Stücke. Der Fokus liegt primär auf dem Bereich Sanitär und Heizung. So hilft Sanbrain etwa bei der Suche nach Partnern, Kunden oder Führungskräften. Stücke berät zudem bei der Weiterentwicklung des Produktportfolios oder bei der Umsetzung von Projekten. „Wir bieten in Italien also genau das an, was wir auch in Deutschland machen“, erläutert Stücke. Dafür gibt es lokale Ansprechpartner und ein kompetentes Netzwerk.

Gemeinsam mit der elfnullf.de und NOA.de startete Sanbrain das Projekt „Baukultur.plus“. „Dabei befassen wir uns mit Zukunftsthemen rund um die Architektur und Gebäudetechnik“, erläutert Joachim Stücke, der mit elfnullf schon die „Partner für Wasser“ gegründet hat. Es gehe darum, Menschen zusammenzubringen, die nicht in der gleichen Branche arbeiten – und zwar außerhalb von Verbänden. Dabei werden Compliance-Regeln, zum Beispiel was man besprechen darf, korrekt beachtet.

Die möglichen Formate sind eine professionell moderierte Diskussionsrunde zwischen dem Kunden und Experten aus unterschiedlichen Fachbereichen über zukunftsrelevante Themen. Das Ziel dabei ist, neue Impulse und Perspektiven zu erlangen und Poten-



Joachim Stücke vernetzt jetzt Unternehmen und Menschen.

tiale zu erkennen. Möglich ist auch ein organisiertes Symposium, bei dem in einem Livestream vor einem (halb-)öffentlichen Publikum zukunftsrelevante Themen diskutiert werden. Der Auftraggeber entscheidet über das Auditorium, welches etwa aus Kunden, Partnern, Experten und/oder auch Wettbewerbern bestehen kann. Und schließlich bietet „Baukultur.plus“ kongressähnliche Veranstaltungen an. „Immer gibt es auch den Link zur Politik“ betont Stücke. Pilotprojekt war das Symposium „Feuer 2030“. Dabei ging es um die Frage, was passiert, wenn Feuerstätten den Regierungsplänen zum Opfer fallen.

Das 2017 von Stücke gegründete Startup Yellow&Blue FS GmbH ist im Bereich Power Quality und Elektromagnetische Verträglichkeit tätig. Das Sachverständigenbüro ist spezialisiert auf die Ermittlung leistungsgebundener Störgrößen und Netzurückwirkungen. Das Tätigkeitsfeld von Yellow&Blue wurde um Dienstleistungen im Bereich Photovoltaik erweitert. Dabei liegt der Fokus auf der kritischen und unabhängigen Betrachtung und Erstellung von Ertragsprognosen sowie der Anlagendimensionierung.

Acht Jahre ist es nun her, dass Joachim Stücke Hansa – nach der Übernahme durch Oras – verließ. Doch der umtriebige Manager ist weiter in der Branche gut vernetzt. ■

Unser Auftraggeber ist ein renommierter Hersteller von Heizungs- und Klimälösungen mit einer langjährigen Tradition und einem ausgezeichneten Ruf in der Branche. Mit seiner innovativen, kompletten Produktpalette und dem Engagement für Nachhaltigkeit setzt das Unternehmen Standards im Bereich der Gebäudetechnik.

Im Rahmen der geregelten Altersnachfolge suchen wir einen engagierten und erfahrenen

Vertriebsleiter (m/w/d) Heizungs- und Klimatechnik

In dieser Funktion tragen Sie maßgeblich dazu bei, das Unternehmen erfolgreich am Markt zu positionieren, das nachhaltige Wachstum voranzutreiben und die Kundenbeziehungen zu stärken.

Ihre Aufgaben:

- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Steigerung des Umsatzes sowie zur Stärkung und zum Ausbau der Marktposition
- Leitung und Motivation des Vertriebsteams, inklusive Zielsetzung, Coaching und Performance-Management
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen sowie Akquise neuer Geschäftspartner
- Marktanalyse und Identifikation von Trends, um das Produktportfolio kontinuierlich weiterzuentwickeln und anzupassen
- Enge Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen wie Marketing, Produktentwicklung und Kundenservice

Ihr Profil:

- Sie verfügen über mehrjährige, einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von technischen Produkten in der SHK-Branche, idealerweise in der Heizungstechnik, und bewährte Führungserfahrung von Vertriebsmitarbeiterinnen und Vertriebsmitarbeitern
- Sie kennen das Projektgeschäft und haben bereits heute ein vitales Netzwerk in der SHK-Branche
- Sie besitzen eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung im Bereich Gebäudetechnik, gerne mit einer akademischen Zusatzqualifikation
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie Durchsetzungsvermögen gehören zu Ihrem Handwerk
- Hohe Kundenorientierung und ausgeprägtes unternehmerisches Denken zeichnen Sie aus
- Reisebereitschaft sowie sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sind Voraussetzung für Erfolg in der Position

Interesse – dann erwarten Sie:

- Eine herausfordernde und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen Unternehmen mit ausgezeichnetem Ruf
- Attraktive Vergütung sowie umfangreiche Sozialleistungen
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven
- Ein motiviertes und kollegiales Team in einem angenehmen Arbeitsumfeld

Uwe Wenzel
WW-Personalkonzepte e.K.

Siedlerstraße 3
92521 Schwarzenfeld
Telefon: +49 (0) 9435 - 3010 950
Mobil: +49 (0) 151 - 5244 2026

✉ info@ww-personal.de



Alle spannenden Aufgaben finden Sie unter:

WW PERSONAL
ENGAGIERT KOMPETENT NACHHALTIG

 www-personal.de/perspektiven

Neuer Auftritt und neue Produkte bei sanibel

Die Bad- und Sanitärmarke sanibel verleiht ihrem Markenauftritt ein runderneueres Erscheinungsbild. Damit soll die Traditionsmarke modern und wettbewerbsstark positioniert werden. Die Marke wurde um zusätzliche Segmente erweitert.

Der neue sanibel-Slogan lautet: „Mehr Bad – mehr Freude – für alle“. Die Produktvielfalt und Service-Qualität sei nochmals deutlich erhöht worden, heißt es. Die Webpräsenz und alle Bro-

schüren wurden neu konzipiert. sanibel gehört zu den erfolgreichsten Marken der GSH, Greven, mit ihren 26 eigenständigen Großhandelsunternehmen mit über 400 Standorten deutschlandweit.

Im Zuge der Neuausrichtung wurde die sanibel Serienstruktur um die Segmente SELECT und PRO erweitert. SELECT beinhaltet serienübergreifend all jene sanibel-Produkte, die einzeln oder in Kombination mit anderen sanibel-Serien eingesetzt werden können. Die SELECT-Produkte richten sich an den gehobenen Anspruch und zeichnen sich durch ein trendstarkes Design in Verbindung mit modernsten Innovationen aus. Das umfangreiche Produktportfolio der Tagesbedarfsartikel für Fachhandwerker, von Montagezubehör bis hin zu Ersatzteilen, ist ab sofort im Segment PRO zu finden. ■



sanibel gibt es schon seit mehr als 40 Jahren.

KSB steigert den Umsatz und Gewinn

Der Frankenthaler Pumpen- und Armaturenhersteller KSB hat das Geschäftsjahr 2023 mit einem deutlichen Plus gegenüber dem Vorjahr bei Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern (EBIT) abgeschlossen. Auftragseingang und Umsatz waren geprägt durch ein starkes Projektgeschäft, so KSB.

Die Umsatzerlöse hat KSB um 9,5 Prozent (plus 246 Mio. Euro) auf 2,819 Mrd. Euro gesteigert. Den größten Beitrag leistete das Segment KSB SupremeServ (plus 11,0 Prozent), gefolgt

vom Segment Pumpen (plus 8,9 Prozent) und dem Segment Armaturen (plus 8,5 Prozent). Alle Regionen weltweit haben zu dem Umsatzwachstum beigetragen. Den Auftragseingang hat KSB im Geschäftsjahr 2023 um 3,4 Prozent (plus 97 Mio. Euro) auf 2,960 Mrd. Euro deutlich gesteigert. Das Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern (EBIT) werde deutlich über dem Vorjahreszeitraum in der oberen Hälfte der im Juli 2023 aktualisierten Prognose von 210 bis 230 Mio. Euro liegen, berichten die Frankenthaler. ■

Oras Invest hält 3 Prozent an GF

Oras Invest hat Aktien der Georg Fischer AG erworben. Die Holding der Familie Paasikivi hält 3 Prozent am Schweizer Konzern.

Nach der Übernahme von Uponor durch GF hatte der einstige Uponor-Ankeraktionär angekündigt, Anteile an

GF kaufen zu wollen. Oras-Invest-CEO Annika Paasikivi ist bereits für den Aufsichtsrat von GF vorgeschlagen. Mit dem Anteil von 3 Prozent gehören die Finnen zu den großen GF-Aktionären. Bisher gab es nur 5 Aktionäre, die zwischen 3 und 6 Prozent halten. Der Rest sind Kleinaktionäre. ■

Kohler Saunabauer Klafs gekauft

Kohler, Wisconsin/USA, hat den deutschen Saunahersteller Klafs, Schwäbisch Hall, übernommen. Der bisherige Mehrheitseigentümer von Klafs war Egeria mit Sitz in Berlin. Mit dem Zukauf will Kohler seine Position im Wellnessbereich stärken. Klafs hat 850 Beschäftigte und Standorte in Deutschland, der Schweiz, Österreich, Polen, den Niederlanden, Großbritannien und Mexiko. Der Vertrieb läuft unter anderem über 27 Ausstellungenzentren und Vertriebsbüros mit Ausstellungen. Im Geschäftsjahr 2021 erzielte Klafs einen Umsatz von etwa 135 Mio. Euro. Bei Kohler wird Klafs in die „Luxury Brands Division“ integriert. Klafs sei internationaler Marktführer und teile Kohlers Leidenschaft für Innovation, Design und außerordentliche Wellness-Produkte, so der CEO des US-amerikanischen Konzerns, David Kohler. ■

Pentair Gewinn stark gesteigert

Der US-amerikanische Pentair-Konzern hat 2023 einen Umsatz von rund 4,1 Mrd. US-Dollar erzielt. Das war etwa ebenso viel wie im Jahr zuvor.

Ohne Währungseinflüsse, Akquisitionen und Deinvestments sank der Umsatz der Muttergesellschaft von Jung Pumpen um 5 Prozent. Der operative Gewinn von Pentair stieg stark um 24 Prozent auf 739 Mio. US-Dollar. Die Unternehmensbereiche trugen unterschiedlich zum Ergebnis bei. Die Division Industrial and Flow Technologies wuchs um 5 Prozent. Der Umsatz des Bereichs Water Solutions legte um 19 Prozent zu. Der Bereich Pool-Sales musste einen Umsatzverlust von 18 Prozent hinnehmen. Für 2024 streben die Amerikaner weiteres Wachstum und Profitabilität an. Man werde in Schlüsselregionen in weiteres Wachstum investieren, so Pentair. ■

Nur im Handwerk ist das Klima noch positiv

Nach den konjunkturell starken Jahren 2021 und 2022 schließt das vergangene Jahr 2023 mit einem negativen Geschäftsklima ab. Bereits im 3. Quartal 2023 rutschte das Geschäftsklima im Wirtschaftsbereich Haus- und Gebäudetechnik in den negativen Bereich (-3). Im 4. Quartal sank das Geschäftsklima auf -12, so VdZ und VDS.

Die aktuelle Lage stellt sich in den einzelnen Wirtschaftsbereichen unterschiedlich dar. Bei den Industrieunternehmen hat sich das Geschäftsklima seit dem 3. Quartal 2022 sukzessive verschlechtert. Aktuell liegt das Geschäftsklima der Industrieunternehmen bei -29. Bei den Großhändlern kam es im 2. Quartal 2023 zu einer merklichen Absenkung des Geschäftsklimas. Aktuell liegt das Geschäftsklima im Großhandel bei -28 auf einer Skala von -100 bis +100. Das Geschäftsklima der installierenden Unternehmen bleibt dagegen auch im 4. Quartal 2023 im positiven Be-

reich (+21). Damit bewerten die Fachhandwerksunternehmen die Konjunktur deutlich positiver als die Industrie und der Großhandel. Zwar zeigt sich auch hier seit dem 2. Quartal 2023 eine Abkühlung der Konjunktur. Die installierenden Unternehmen profitieren weiterhin von einem hohen Auftragsvorlauf.

Die aktuelle Geschäftslage im Wirtschaftsbereich Haus- und Gebäudetechnik liegt im 4. Quartal 2023 mit +6 im neutralen Bereich. Die Erwartungen an das kommende Quartal sind negativ.

Die Nachfrage in den einzelnen Produktsegmenten ist sehr unterschiedlich. In allen drei Bereichen ist das Geschäftsklima im Vergleich zum Vorquartal gesunken. Das Geschäftsklima im Bereich Lüftung/Klima liegt bei -23 und im Bereich Sanitär bei -37. Der Bereich Heizung liegt mit +7 im positiven Bereich. ■

Geberit erwartet 16.000 Teilnehmer bei NahDran Tour

Die ersten der deutschlandweit rund 90 Veranstaltungen der NahDran Tour von Geberit sind nach Angaben des Unternehmens erfolgreich gestartet. Damit sei der Marktführer für Sanitärprodukte auch im Jahr seines 150-jährigen Bestehens räumlich und inhaltlich ganz nah dran am Tagesgeschäft von Planern und Installateuren, so die Schweizer.

Seit dem Tourstart Mitte Januar hätten bereits Tausende teilgenommen. Geberit rechnet mit insgesamt 16.000 Teilnehmern. Noch bis März 2024 kann das Fachpublikum die Geberit-Neuheiten erleben und bei den Fachvorträgen des Kompetenzforums wichtige Erkenntnisse gewinnen. „Die durchgehend positiven Rückmeldungen der

Installateure bestätigen uns, dass die Veranstaltung einen großen Mehrwert für sie bietet. Die Fachbesucher auf den Events zeigen sich überaus zufrieden mit den präsentierten Inhalten, wie auch mit dem persönlichen Charakter des Events“, fasst Volker Röttger, Leiter Marketing Kommunikation bei Geberit, die Rückmeldungen aus seinen Gesprächen zusammen.

Die Feierlichkeiten zum 150-jährigen Unternehmensjubiläums nutzt Geberit, um den Kunden „Danke“ zu sagen, betont Röttger. So erwartet die Besucher der NahDran Tour nicht nur eine informative und abwechslungsreiche Auszeit vom Alltag, sondern es ist auch für ein gemeinsames Feierabendbier und gute Verpflegung gesorgt. ■

Umsatz von LIXIL LWT international sinkt

Der Umsatz des LIXIL-Konzerns blieb im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2023/24, das am 31. März 2024 endet, weitgehend unverändert bei 1.122,9 Mrd. Yen. Während das japanische Geschäft um 1 Prozent wuchs, ging das internationale Geschäft wechselkursbereinigt um 11 Prozent zurück. Der Umsatz im internationalen Geschäft von LWT sank im Vergleich zum Vorjahr um 4,1 Prozent auf 352,7 Mrd. Yen und spiegelt die schwache Nachfrage wider. Ausführliche Meldung auf www.sanitaernews.de ■

PERSONALIEN

Musy ersetzt bei Armacell Mathieu

Patrick Mathieu tritt nach fast zwölf Jahren als Präsident und CEO der Armacell Gruppe, Luxemburg, Ende März 2024 zurück. Das gab der Dämmstoffhersteller bekannt. Mit Wirkung zum April 2024 wird Laurent Musy als Präsident und CEO zu Armacell stoßen. Musy bringt ein breites Spektrum an Know-how und Erfahrung in der globalen Baustoffindustrie mit. Seit 2015 war er CEO der Terreal-Gruppe, einem globalen Hersteller von Lehmbauprodukten und Photovoltaiklösungen, nachdem er 17 Jahre lang in der Aluminiumindustrie tätig war und eine Vielzahl von Kundensegmenten auf vier Kontinenten betreut hat. Der Aufsichtsrat bedankt sich bei Patrick Mathieu für seine langjährige Führung als CEO. Er wird vom Aufsichtsrat zum Non-Executive Director ernannt werden. ■





Walter Scherz
wechselt als
CFO zu Franke.

Scherz neuer CFO der Franke Gruppe

Walter Scherz (46) wird zum 1. September 2024 designierter Chief Financial Officer der Franke Gruppe und Mitglied der Konzernleitung. Er folgt auf Jürg Fischer, der nach 19 Jahren beim Küchenarmaturen- und Spülenhersteller Ende August 2024 in den Ruhestand tritt.

Walter Scherz ist ein ausgewiesener Finanzexperte mit langjähriger internationaler Führungserfahrung. Zuvor war er Finanzchef der Dätwyler Group. Dort war er seit 2020 Mitglied der Konzernleitung und leitete als CFO die Konzernfunktion Finance & Shared Services.

Patrik Wohlhauser, CEO der Franke Gruppe, dankte Jürg Fischer für seine vielen wertvollen Beiträge zum erfolgreichen Wachstum des Unternehmens während fast zwei Jahrzehnten. ■

Personalien in Kürze



Robin Sakic (32) verstärkt das Team von Systemair im technischen Vertrieb im Bereich Lüftung in NRW. Er ist gelernter SHK-Anlagenmechaniker und staatlich geprüfter Techniker HLS. Zu seinem Arbeitsschwerpunkt gehört die Betreuung von Anlagenbauern und Planern.



Marc Schwarze heuerte bei Euroklima im Bereich Support und After Sales an. Der gelernte Prozesselektroniker und staatlich geprüfte Kältetechniker hat langjährige Erfahrung im Bereich Klimatechnik.



Das neue Vertriebsteam besteht aus (v.li.): Jörg Schweinfurth, Country DACH, André Kerlin (Gebietsleiter West), Jörg Binninger, (Süd-West), Michael Koop (Süd-Ost) und René Eber (Mitte/Nord).

Zehnder Climate Ceiling: 5 neue Vertriebler

Zehnder Climate Ceiling Solutions präsentiert sein neues Vertriebsteam für den deutschen Markt. Unter der Leitung von DACH- Country Manager Jörg Schweinfurth kümmern sich mit Jörg Binninger, René Ebert, André Kerlin und Michael Koop gleich vier erfahrene Gebietsleiter um eine kompetente Betreuung der Kunden aus dem Klimadecken-Segment. Der Geschäftsbereich für Klimade-

cken wurde 2022 aus der Zehnder Group Deutschland ausgegliedert. Mit der Neustrukturierung der vertrieblichen Prozesse in Deutschland reagiert Zehnder konsequent auf die wachsenden Anforderungen des Marktes an intelligente Lösungen für eine effiziente Klimatisierung gewerblicher Innenräume. Das neue Vertriebsteam ist ein Mix aus „alten Hasen“ und jungen Neuzugängen. ■

Schmitz von Hansa zu Ideal Standard

Mit Wirkung zum 1. März 2024 übernimmt Markus Schmitz den Aufgabenbereich Leitung Projektvertrieb bei Ideal Standard. Er gilt als ausgewiesener Spezialist im Projektgeschäft, insbesondere in den Bereichen Health Care und Wohnungswirtschaft.

Schmitz kommt von Hansa, wo er fast sieben Jahre Vertriebsleiter Nord

war. Davor war er mehr als sieben Jahre Verkaufsleiter Projekt bei HEWI. „Wir freuen uns mit Markus Schmitz einen kompetenten und erfahrenen Vertriebsprofi gewonnen zu haben, der unserem Projektgeschäft neue Impulse verleihen und weitere Potenziale dieses umfangreichen Marktes heben wird,“ so Michael Wester, Geschäftsführer Ideal Standard. ■

Voit leitet den Vertrieb bei Reisser

Karsten Voit hat bereits am 1. Dezember 2023 die Gesamtvertriebsleitung für die Reisser-Gruppe übernommen, wie das Unternehmen jetzt mitteilt. Er hat zuvor die Niederlassungen in Heilbronn und Böblingen geleitet. Nun will Voit den Vertrieb des SHK-Großhändlers optimal für die Zukunft ausrichten – und dabei so einiges anders machen. In seiner neuen Funktion als Gesamtvertriebsleiter ist Karsten Voit verantwortlich für alle 54 Standorte. Die Niederlassungsleiter berichten direkt an ihn. „Der bisherige Weg war nicht falsch, aber wir müssen einiges anders machen. Mein Hauptziel ist es,

die Regionen zu stärken, die Niederlassungsleiter und ihre Mannschaften mehr zu unterstützen und in einer engen Verbundenheit zusammenzustehen“, so Voit. Er war 2019 vom Wettbewerb zur Reisser AG gekommen. ■



Karsten Voit
steigt zum
Gesamt-
vertriebsleiter
auf.



Boris Scukanec Hopinski (li.) kommt aus der Finanzbranche zu Viessmann. Achim Berg unterstützt Viessmann als Berater.

Finanzexperte neuer COO bei Viessmann

Der Verwaltungsrat der Viessmann Group hat Boris Scukanec Hopinski (42) zum neuen Chief Operating Officer (COO) und zum neuen Vorstandsmitglied ernannt. Mit diesem Schritt stärkt das 107 Jahre alte Familienunternehmen sein Führungsteam. Zugleich gibt es einen neuen Berater.

Hopinski hat über knapp 20 Jahre Erfahrung in der Finanzbranche gesammelt – angefangen im Investment Banking von Goldman Sachs über Top-Führungspositionen bei UniCredit. Er war in verschiedenen Funktionen – unter anderem als Head of Corporate Development & Bank Management, Chief Digital Officer sowie COO und Mitglied der Geschäftsführung bei der Hypovereinsbank / UniCredit Deutschland – tätig.

In seiner neuen Funktion soll Hopinski einerseits die operative Optimierung der gesamten Viessmann Group vorantreiben und sich andererseits auf die Reinvestition der Erlöse aus dem Verkauf von Viessmann Climate Solutions an Carrier durch unternehmerische Partnerschaften mit erfolgreichen Unternehmen weltweit fokussieren.

Achim Berg unterstützt Viessmann in seiner neuen Funktion als Operating Partner und Senior Advisor den Ausbau des unternehmerischen Ökosystems der Viessmann Group. Berg ist in Beratungsfunktionen für mehrere führende globale Unternehmen aktiv, dazu zählen der internationale Finanzinvestor General Atlantic und verschiedene DAX 40-Unternehmen. ■



Christian Kuncz hat nun eine Doppel-funktion.

Kuncz folgt bei Rehau auf Heldens

Rehau Building Solutions hat die Nachfolge des Vertriebsdirektors Gebäudetechnik für die Region EMEA bekannt gegeben. Christian Kuncz übernimmt die Position des Sales Director Building Technologies. Er folgt auf Paul Heldens, der das Unternehmen in beiderseitigem Einvernehmen verlassen hat (shn 2/2024). Kuncz ist seit 2023 zweiter Geschäftsführer bei MEPA, einem Tochterunternehmen von Rehau. Bevor er zu MEPA kam, war er fast 8 Jahre in leitender Funktion für Rehau vom Dienstsitz Shanghai aus in China und asiatischen Nachbarländern tätig, zuletzt als Market Area Leader der Rehau Division Building Technology North East Asia. Er wird in seiner neuen Rolle, zusätzlich zur Geschäftsführung bei MEPA, die Verantwortung für die vertriebliche Ausrichtung und die operative Marktbearbeitung des Rehau Bereichs Gebäudetechnik in der Region EMEA übernehmen ■

Landgraf verlässt Richter+Frenzel

Der bisherige Geschäftsführer der R+F Erlangen GmbH, Michael Landgraf, hat das Unternehmen verlassen. Dieser Schritt geschah nach gemeinsamen Gesprächen in beiderseitigem Einvernehmen, so R+F.

„Mit Michael Landgraf haben wir in der Erlangen GmbH ganz entscheidende Impulse in der Vergangenheit setzen können. Davon werden wir auch in der Zukunft profitieren. Wir danken ihm für sein großes Engagement. Er hat uns in der Region vorgebracht,“ so Wilhelm Schuster, Vorsitzender der R+F KG-Geschäfts-



Michael Landgraf setzte in Erlangen Impulse.

führung. Die Verantwortung für den Standort Erlangen und die dazugehörigen Häuser wird bis auf Weiteres Dominik Beierlorzer, Geschäftsführer der R+F Nürnberg GmbH, übernehmen. ■

Oppold leitet Link3 in Deutschland

Joachim Oppold ist neuer Geschäftsführer der Link3 GmbH mit Sitz in Elchingen. Die deutsche Vertriebsgesellschaft des österreichischen Schichtenspeicher-Herstellers wurde erst im Januar gegründet.

Oppold war bis August 2023 mehr als 11 Jahre bei Windhager unter Vertrag, zunächst als Vertriebsleiter Deutschland-West. Seit 2018 war er Geschäftsleiter des Bereichs Kunden-Entwicklung. Im Herbst des vergangenen Jahres verließ er Windhager.

Bei Link3 will er nun den Vertrieb der Schichtenspeicher in Deutschland voranbringen. „Bei Tests des Institutes für Solartechnik in der Schweiz haben die Schichtenspeicher von Link3 am besten abgeschnitten“, sagte er unserer Redaktion. Diese können heizen, Warmwasser erzeugen und auch kühlen. Das Speicherkonzept spare Energie und Kosten. Link3 wurde vor mehr als 10 Jahren von Robert Laabmayr gegründet und hat seinen Hauptsitz im österreichischen Puch bei Hallein. ■



Joachim Oppold: Schichtenspeicher helfen, Kosten zu sparen.



Susan Meurer, Janine Heller und Verena Baptista (v.li.) verstärken den Fachverband SHK NRW.

Frauenpower beim Fachverband SHK NRW

Nachdem Frank Hehl (54) erwartungsgemäß von den Delegierten des Fachverbandes SHK NRW gewählt worden ist, gibt es weitere neue Gesichter. Drei Frauen verstärken den Verband.

Susan Meurer ist im Bereich Betriebswirtschaft als Beraterin und stellvertretende Geschäftsführerin Betriebswirtschaft tätig. Die gelernte Industriekauffrau studierte Betriebswirtschaft und bekleidete verschiedenste Vertriebsfunktionen in einem Industrieunternehmen. Im Fachverband kümmert sie sich um die internen Belange und steht den angeschlossenen Innungsbetrieben als Beraterin für kaufmännische Themen zur Verfügung.

Janine Heller ist eines der neuen Gesichter im Team der Kommunikation. Nach dem Studium zur Diplom-Übersetzerin für Englisch und Französisch verschlug es sie in verschiedene Branchen mit technischen Themen von Patentrecht bis Zertifizierungen. Ihre Steckenpferde sind vor allem die Bereiche Online-Redaktion, Online-Marketing und Social-Media-Management.

Auch Verena Baptista ist seit Oktober 2023 Teil des Teams Kommunikation. Sie ist die Ansprechpartnerin rund um die AZUBI-Lounge und die AZUBI-Rallye auf der SHK+E ESSEN 2024. ■

Karlsberger und Holter trennen sich

Der Sanitär- und Heizungsgroßhändler Holter, Wels, und Geschäftsführer Bernhard Karlsberger gehen ab so-



Markus Steinbrecher (li.) führt Holter nun allein. Bernhard Karlsberger musste den Großhandel verlassen.

fort getrennte Wege. Die Trennung erfolgte aufgrund von unterschiedlichen Auffassungen über die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens, so Holter.

Karlsberger war im März 2022 als Ressortleiter Strategischer Einkauf von Hansa zu Holter gewechselt. Seit Januar 2023 war er gemeinsam mit Markus Steinbrecher als operativer Geschäftsführer tätig. Steinbrecher hat nun die alleinige Geschäftsführung übernommen. Mit ihm setzt man auf einen erfahrenen Teamplayer, der seit über 20 Jahren bei Holter tätig ist. Ab 2017 war er Ressortleiter für Finanzen, seit 2023 leitet er als Geschäftsführer für Logistik und Finanzen die Geschicke des Unternehmens. ■

TROX X-FANS: Brandau in den Ruhestand

Nach 40 Berufsjahren, davon 20 als Geschäftsführer, hat Hartmut Brandau (63) die TROX X-FANS GmbH, Bad Hersfeld, in Richtung Ruhestand verlassen. Die Geschäftsführung am Standort übernimmt Christian Söllner, der diese bereits vorher gemeinsam mit Brandau innehatte.

Nach einer Ausbildung zum technischen Zeichner bei der Schilde AG und einem Maschinenbaustudium in Gießen begann Brandaus Karriere Mitte der 80er Jahre mit einem zweijährigen USA-Aufenthalt bei TLT Babcock in Akron, Ohio. Zurück in Deutschland wird er unter anderem Vertriebsleiter, Bereichsleiter und schließlich Geschäftsführer bei TLT-Turbo, dem Vorgängerunternehmen der heutigen TROX X-FANS GmbH.



Hartmut Brandau wurde immer sehr geschätzt.

Sein Wegbegleiter über mehr als 30 Jahre war dabei Udo Jung, heute Geschäftsführer der TROX GROUP und wie Brandau fest in der ostthessischen Region um Bad Hersfeld verwurzelt. „Hartmut Brandaus besonnene, ruhige und zurückhaltende Art war und ist, ob bei Geschäftspartnern, Kunden und vor allem auch bei Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, überall und immer sehr geschätzt“, so Udo Jung. ■

Neuer Sales Director Overseas bei Keuco

Duc Minh Lau (47) besetzt die neu geschaffene Position des Sales Directors Overseas bei Keuco, Menden. Seine Aufgabe ist es, neue Märkte und Kunden in Übersee zu erschließen und Keuco für die Zukunft breiter aufzustellen.

Duc Minh Lau ist in Vietnam geboren und in der Pfalz aufgewachsen. Nach seinem BWL / Marketing Ostasien Studium in Ludwigshafen hatte er berufliche Stationen bei Tarkett, Teufelberger Stahlseile und Parador, um Märkte außerhalb von Europa aufzubauen und strategisch zu entwickeln. Dabei setzte er auf partnerschaftliche Geschäftsmodelle, die nachhaltig und langfristig ausgerichtet waren. Seine Erfahrungen, sein Verkaufstalent und seinen Willen zum Erfolg bringt er von nun an bei Keuco ein. ■



Duc Minh Lau ist seit Langem im Übersee-Geschäft tätig.



Michael Rauterkus soll in den Electrolux-Aufsichtsrat gewählt werden.

Rauterkus in den Electrolux-Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der Electrolux AB wird neu aufgestellt. Drei Manager sollen am 27. März 2024 neu in das Gremium gewählt werden. Der in Deutschland bekannteste Name unter den Kandidaten ist Michael Rauterkus. Er war CEO bei GROHE und zuletzt beim finnischen Rohrhersteller Uponor. Seit der Übernahme von Uponor durch Georg Fischer (GF) ist Rauterkus Mitglied im Management der Schweizer.

Weiterhin schlägt Electrolux Geert Follens (Atlas Copco) und Daniel Nodhall vor. Staffan Bohman, Henrik Henriksson und Fredrik Persson kandidieren nicht erneut für den Aufsichtsrat. Für den bisherigen Vorsitzenden Bohman soll Torbjörn Lööf nachrücken. ■

Zwei neue Manager bei thermondo

thermondo hat sein Management erweitert. Thomas Kraker von Schwarzenfeld startete am 1. Februar 2024 in der neu geschaffenen Position als Vice President New Business & Innovation. Armin Krahl ist bereits seit 1. Oktober 2023 als Vice President Product im Unternehmen. Neben



Thomas Kraker von Schwarzenfeld (li.) und Armin Krahl stiegen bei thermondo ein.

der Skalierung der Wärmepumpe seit Juni 2022 und dem Einstieg ins Photovoltaik-Geschäft 2023 sollen Kraker von Schwarzenfeld und Krahl neue Produkterweiterungen vorantreiben. Kraker von Schwarzenfeld ist Serial Founder und bringt langjährige Erfahrung in der Skalierung digitaler und physischer Produkte mit. Im Laufe seiner Karriere hat er 13 Unternehmen in Sektoren wie Telekommunikation, Satellitenkommunikation, Voice-over-IP, Gastgewerbe und Last-Mile-Logistik gegründet. Krahl folgte auf Madhu Nori. Er verantwortet die Entwicklung von effektiven und maßgeschneiderten Software-Lösungen, um die Prozessketten bei thermondo zu optimieren. „thermondo ist bei der Wärmepumpen-Installation die Nummer 1. Jetzt schalten wir in den nächsten Gang, um unser Geschäftsmodell auszubauen und die Energiewende im Einfamilienhaus weiter voranzutreiben“, so CEO Philipp Pausder. ■

Hansgrohe verlängert vorzeitig mit Semling

Der Aufsichtsrat der Hansgrohe SE hat den Vertrag des stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden und Chief

Operations Officers, Frank Semling (57), vorzeitig und einstimmig um weitere fünf Jahre bis Ende 2029 verlängert. Die Vertragsverlängerung gilt mit Wirkung zum 1. Januar 2025. Semling verfügt über mehr als 30 Jahre Hansgrohe-Erfahrung und hat mit seinem Verantwortungsbereich zur nachhaltig erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens beigetragen. Er begann Ende der achtziger Jahre nach seinem Studium der Wirtschaftsinformatik/BWL seine berufliche Laufbahn bei Hansgrohe in verschiedenen Führungspositionen als Leiter Controlling und Unternehmensplanung, Leiter Unternehmensfunktionen, Geschäftsprozesse und IT sowie als Stellvertretendes Mitglied des Vorstandes. Seit 2010 ist Semling Mitglied des Vorstands und als Vorstand Operations verantwortlich für Kunden-, Logistik- und Beschaffungsdienstleistungen. ■



Frank Semling bleibt stellvertretender Vorstandsvorsitzender bei Hansgrohe.

DER SHK-GROSSHANDEL AUF EINEN BLICK!

Alle SHK-Großhändler, Verbände und Handelsmarken des dreistufigen Vertriebsweges in D-A-CH auf übersichtlichen Infografiken und einer PLZ-Landkarte. Der schnelle Spickzettel für Büro und unterwegs - welcher Großhändler gehört zu welchem Verband, ist wo vertreten und führt welche Handelsmarke?

SHK-Großhandelsverbände 2023
The HVAC/P&H Wholesale channel in the D-A-CH region

Neuaufgabe 2023 jetzt bestellen auf www.shk-karten.de — www.shk-karten.de heizungsjournal & die shk-agentur

Laszlo & Kollegen ist Ihre Personalberatung für die SHK- und TGA-Branche.



LEITER PRODUKTMANAGEMENT UND TECHNIK (M/W/D)

Für unseren Kunden, einen etablierten Hersteller der Sanitärindustrie, suchen wir derzeit Verstärkung für das Managementteam. Als Innovations- und Impulsgeber erkennen Sie frühzeitig Trends und stellen gemeinsam mit Ihrem Team sicher, dass die Marke unseres Mandanten sowohl national als auch international mit Qualität und Innovation assoziiert wird. Neben der vollumfänglichen Verantwortung für die Sortimentspolitik, stellen Sie als proaktive Führungspersönlichkeit zudem die optimale Funktionalität und Effektivität sämtlicher Prozesse in der Zusammenarbeit aller Fachbereiche sicher.

POSITIONSSTANDORT:

Unternehmensstandort in Hessen

PROFIL:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes technisches Studium oder über eine vergleichbare Qualifikation.
- Fundierte Branchenexpertise in der Haus- oder Gebäudetechnik ist unabdingbar
- Als erfahrene Führungskraft können Sie auf nachweisliche Erfolge in den Bereichen Produktmanagement, Anwendungstechnik und oder Entwicklung verweisen.
- Sie verfügen über sehr gute Englischkenntnisse

BUILDING HUMANS

Bauen Sie auf Menschen aus der Branche.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per Mail an Frau Sabine Bechlinger
s.bechlinger@lk-personalberatung.de.

Weitere Infos und Stellenangebote auf lk-personalberatung.de/jobs

SEIT 2009

