

Unternehmen • Forschung • Kontakte
Statistik • Trend • Marketing • Märkte

Redaktion:

Dipl.-Ing. Winfried Hamich
Jahnstraße 57
D-64285 Darmstadt
kwd-online@kwd-online.de
www.kwd-globalpipe.com

Herausgeber:

Dipl.-Ing. Jutta Hix
Luisenstraße 6
D-58332 Schwelm
hix@kwd-online.de
www.kwd-online.de



SHK + Dämmung
Rohre + Fittings

Die Themen im KWD-SHK 1331:

1. Was haben Deutschland, Dänemark und Irland gemeinsam ? und was unterscheidet sie ?1
2. WRW – Verbundrohr- und andere Kompetenzen auf dem Weg zur Spitze: Neue Halle, 3. Anlage2
3. COMAP Herbstaktion: „Nehmen Sie Maß“ mit einem Ultraschall-Distanzmeßgerät4
4. BBT Thermotechnik heißt ab 2008: Bosch Thermotechnik GmbH4
5. BTI Befestigungstechnik: Starker Partner des Bauhandwerks4
6. BTI: Kompetenz „Rund ums Rohr“ mit Lösungen für Sanitär- und Heizungsprofis5
7. Uponor: Quick & Easy Verbindungstechnik, der Name ist Programm5
8. BATIMAT Paris 2007: Neue Dynamik für das Baugeschäft / Ländervergleich Frankreich und Deutschland6
9. TACONOVA: Große Rohrlängen u. geringe Durchflussmengen erfordert gleichmäßige Energieverteilung7
10. Wolf Sonneheizung bietet attraktive Pakete Brennwerttechnik+Förderung im Austauschgeschäft7
11. Akatherm-FIP: Akasion Dachentwässerungssystem mit Druckströmung für alle Regeneventualitäten7
12. Mall Umweltsysteme: Großer Wurf von Mall - Pelletlager mit 60 m³8

Was haben Deutschland, Dänemark und Irland gemeinsam ? und was unterscheidet sie ?

Kwd-SHK, 13.11.2007. Aus den **Veröffentlichungen von börsennotierten Unternehmen** wie Uponor, Wavin usw erfährt man sozusagen pflichtgemäß in Quartalsabschnitten alle Informationen, welche den Aktionären zur **Einschätzung der wirtschaftlichen Situation** dienen kann, auch wenn das für die Unternehmen selbst oft nahezu „geschäftsschädigend“ ist, da sich manche Entwicklungen über mehrere Quartale hinziehen. Auch wenn man kein Aktionär ist, kann man aus diesen Berichten oft **„handfeste“ Informationen** entnehmen, die man anderenorts nicht oder erst sehr viel später erfährt. So enthalten alle Berichte Informationen über einen **Markteinbruch bei Heiz- und Sanitärsystemen** im 3.Quartal 2007, und zwar vor allem in **Deutschland** aber auch in **Dänemark** und **Irland** und auch in **Italien** gibt es deutliche Rückgänge. Diese **Einbrüche** sind immerhin so gravierend, **dass sie mit einigen Prozentpunkten auf das Jahresergebnis** durchschlagen werden. Der sozusagen „geordnete Rückgang“ des jahrelangen Baubooms in **Spanien** war dagegen schon seit längerem erwartet worden. + + + Besonders in **Deutschland wurden alle Akteure von diesem Einbruch kalt erwischt**, man hatte ihn für den Jahresanfang erwartet und als er ausblieb (oder wie wir jetzt wissen verschob) hatte man die Minussignale offensichtlich total verdrängt, wir schließen uns da auch nicht aus. **In Irland ist man aber optimistisch**, dass dies nur eine Art Zwischentief sein wird, immer mehr Installateure sind längst ohne viel Federlesens fest im Bereich Solar/PV, Windkraft und zunehmend auch Biomasse verankert. + + + **In Dänemark** hat sich die **Fußbodenheizung inzwischen als NT-Heizung so fest etabliert** (Planer sprechen sogar von einem 80% Marktanteil im Neubau), dass man sich sozusagen **im Gleichschritt** mit der **wieder anziehenden Wohnwirtschaft im Renovierungsbereich** und auch im nach wie vor kräftigen Objektbau bewegen wird. + + + Nur in Deutschland bleiben die Mienen finster. Eine wie auch immer geartete Herbststrallye erwartet keiner mehr, die für 2008 vorgesehne **Einbindung des Wohnbaus in die Riester-Rente** reißt keinen vom Hocker und verhindert sogar weitgehend Wohnungs- und Hauskäufe noch in diesem Jahr. Das abwechselnde „Zurück“ und „Vor“ bei den **Erneuerbaren Energien** schafft eine nachhaltige Verunsicherung sowohl bei Investoren (Die **Trends bei „Sonnenaktien“** lassen grüßen) wie natürlich auch bei Bauherren. + + + Und für die **Liebhaber von grauslichen Horrorvorstellungen**

**IMPRESSUM KWD:**

Redaktion Hix, Schwelm. **KWD Erscheinungsweise:** Jährlich 40 Ausgaben (als E-Mail online. Wöchentlich außer Weihnachten, Neujahr, Ostern und der Sommerurlaubszeit) **Bezugsbedingungen:** 40 Ausgaben (Jahresabonnement) EURO 124,-. Abonnementsbeginn jederzeit möglich. Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen MWSt. Kündigung: Bis 8 Wochen vor Ablauf, sonst Verlängerung um 1 Jahr. Information nur zum internen Gebrauch. Jede Weitergabe an Dritte, Nachdruck oder sonstige Reproduktion ist nicht gestattet. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Schwelm. **Redaktion:** Dipl.-Ing. Winfried Hamich (verantw.), Ralf Hamich, Dipl.-Ing. Jutta Hix.

sei der Hinweis gestattet, dass **rein rechnerisch** derzeit **Anbieter aus Fernost dank Dollarkurs und Ölpreis** sowie einem sich verlagernden Schwerpunkt der Kunststoffindustrie von Europa nach Südostasien ihre Röhrchen zwischen **10 und 20% billiger** anbieten können als noch vor einem halben Jahr. Aber zum Glück verhalten sich unsere Märkte in Europa durchaus konservativ und wenn nicht alle Anzeichen trügen, sind **die Unternehmen wieder zukunftsfähig**, die auf **Qualität, Zuverlässigkeit und Sicherheit** setzen, also in der Regel auf **Systeme mit Alleinstellungsmerkmalen**. Der zu beobachtende nahezu „run“ auf PE-Xa-Rohrsysteme, O-Ringfreie Verbindungen und zunehmende Bauchschmerzen bei mancherlei Pressverbindungen scheinen das zu bestätigen.

Kontakt: Winfried.Hamich@kwd-online.de.

WRW – Verbundrohr- und andere Kompetenzen auf dem Weg zur Spitze: Neue Halle, 3. Anlage



Kwd-SHK, 13.11.2007. Als innovativer Hersteller für Rohre hat sich die **Westfälische Rohrwerke GmbH** mittlerweile international etabliert. Damit hat das Team den ersten Schritt seines Geschäftsplanes erfolgreich umgesetzt: **Neuaufbau der Rohrproduktion, unabhängig und aus eigenen Mitteln** heraus. Auf dem umkämpften Markt eine nicht ganz so leichte Übung ohne große finanzielle Reserven im Hintergrund. Doch mit dem **seit gut 20 Jahren optimal**

eingespielten und erfahrenen Team um **Gerhard Auental** im Vertrieb, **Edmund Pilarski** in der Entwicklung und **Horst Aschentrup** in der Produktion hat sich das Volumen der Produktion exponential entwickelt. „Wir haben in den langen Jahren unserer Zusammenarbeit neben den Erfahrungen in der Prozessentwicklung auch eine Grundlage für ein funktionierendes Geschäftskonzept gefunden: Im Team hat jeder seinen Platz und bringt sich mit seinen Fähigkeiten ein, womit von Anfang an klar war, dass wir **neben der hochwertigen Produktion auch in der Entwicklung tätig** sein würden. Für uns alle ein Meilenstein: Als unabhängiges Team unsere Kompetenz nach eigenen Vorstellungen anbieten zu können!“, wie Gerhard Auental die erste Fase in der Unternehmensentwicklung beschreibt.



Mit der **Entwicklung der Rohrdimension 11,6 x 1,5 mm**, gerade 2 Jahre nach Gründung des Unternehmens war ein deutliches Zeichen an den Markt gegangen über die Innovationsfähigkeit und die Beherrschung der Prozessabläufe. Entsprechend hat sich der Kundenstamm deutlich ausgeweitet und **heute stehen schon drei Extrusionslinien** in der viel zu kleinen Produktionshalle. Die neueste, dritte Anlage ist ausgelegt für die **Produktion von Nennweiten bis 75 mm** Außendurchmesser. Als Standardprodukte stehen den Kunden damit **17 Nennweiten von 11,60 x 1,50 mm bis 75 x 7,50 mm** zur Verfügung, nicht eingerechnet **speziell für Kunden entwickelte Sonderprodukte**.



Doch nicht nur die Ausweitung der Produktpalette war in der ersten Stufe der Unternehmensentwicklung Ziel der Macher. **Als erster Mehrschichtverbundrohrhersteller** verfügt WRW seit August 2007 über die **European Technical Approval (ETA)**, die den Vertrieb der Produkte im europäischen Wirtschaftsraum ohne länderspezifische Zulassung enorm erleichtert. Nach der **Zulassung mit drei Fittingvarianten** ist das auf internationaler Ebene eine deutliche Erleichterung und Kostenersparnis für die Kunden. Dabei zeigt die **Zertifizierung durch die EOTA** (European Organisation for Technical Approvals) einen hohen qualitativen Anspruch an die Prüfungen. Die Zertifikate werden nur nach umfangreichen Tests vergeben, die das ganze System (Rohr und Fittinge, das so genannte Kit) umfassen. Die **internationalen Kunden haben sehr positiv auf die Zertifizierung reagiert** und begrüßen ihn auch als einen gelungenen Schritt zu einer qualitativ aussagefähigen Lösung für die Gemeinschaft. Auch außereuropäische Kunden haben diesen Standard schon angefragt und werten ihn als Grundlage, der sicher über den Länderstandards liegt.

Die **internationalen Kunden haben sehr positiv auf die Zertifizierung reagiert** und begrüßen ihn auch als einen gelungenen Schritt zu einer qualitativ aussagefähigen Lösung für die Gemeinschaft. Auch außereuropäische Kunden haben diesen Standard schon angefragt und werten ihn als Grundlage, der sicher über den Länderstandards liegt.

Nachdem nun auch die letzten Platzreserven in den bisherigen Fertigungshallen erschöpft sind, wird unweit des jetzigen Standortes **ein neuer Produktionsstandort gebaut**. Im Oktober war Richtfest und laut Gerhard Auental wird die **Produktion noch im Dezember 2007 umgezogen** sein. **Zur Ausweitung der Kapazitäten ist eine weitere Anlage konzipiert**, die mit der Halle in Betrieb genommen wird. Doch auch in der Planung der neuen Halle haben die Verantwortlichen des Teams schon die Weichen zu einem **neuen System für die Qualitätssicherung und die Labortechnik** gelegt. Denn natürlich geht es dabei nicht um die Erfüllung lästiger Vorgaben sondern um den Grundstock für die Umsetzung künftiger Innovationen. So weist die Produktion hinsichtlich der Datenerfassung ein durchdachtes **System an Vernetzungsmöglichkeiten der Maschinen** auf. Damit laufen alle Daten mit einer speziellen Software **im „Datenleitstand“** zusammen und sind so jederzeit abrufbar. Die Qualität bietet mit einem **großzügigen Labortrakt Prüfungsmöglichkeiten** auch über die Anforderungen der Prüfinstitute hinaus.

„Mit diesem Schritt haben wir uns die **technischen Möglichkeiten geschaffen** die wir für die **weitere qualitative Entwicklung neuer Produkte** benötigen. Die Kompetenz einer neuen Produktionsstätte steckte für uns ja nicht nur in mehr Platz,

was uns wichtig war, das war das Konzept in der Erfassung der Prozessparameter. Mit der zunehmenden Produktionskapazität und dem Anspruch an weitere Entwicklungen brauchten wir ein möglichst **effizientes Konzept** die Produktionsdaten nach definierten Vorgaben zu erheben um sie mit definierten Parametern verknüpfen und dokumentieren zu können.“, wie **Edmund Pilarski** die technischen Anforderungen an die Produktion beschreibt. Denn auch wenn die Erfahrung ein wesentlicher Faktor in der Produktion ist, je größer und detaillierter das Wissen in der Produktion wird, desto **wichtiger werden reproduzierbare Ergebnisse**.

Ein Ergebnis der intensiven Erforschung der Materialverhalten und der Prozessdynamik ist die **Zusammenarbeit mit renommierten Kunststoffherstellern als Forschungspartner**. Neue Materialien in der Erprobung sind deshalb bei WRW schon heute Realität und ergänzen die

Entwicklungsarbeit. Und Edmund Pilarski ist sich auch sicher, dass **künftige Entwicklungen mit den Möglichkeiten der neuen Materialien bisher ungekannte Leistungsbandbreiten abdecken** werden: „Wenn man sieht über welche Materialien die Kunststoffhersteller heute schon nachdenken, da wird es Zeit, dass auch wir Rohrhersteller unsere Vorstellungen einbringen. So wird es möglich sein die benötigten Eigenschaften gezielt für die Anforderungen der Anwender zu definieren und dann auch bereitstellen zu können.“

So hat sich WRW mit seinem Konzept und der daraus resultierenden Produktpalette **ganz weit vorne in der Riege der internationalen Tophersteller positioniert** und arbeitet an den Grundlagen des Erfolges künftiger Produkte.

Kontakt: Westfälische Rohrwerke GmbH, Am Bosenberg 7, D-59227 Ahlen,

Tel. 02382 76008 0, Fax 02382 76008 29, info@wrw-ahlen.de , www.wrw-ahlen.de .



Geschäftsführer **Edmund Pilarski** und **Gerhard Auental** (v.l.) nahmen als erste Mehrschichtverbundrohrhersteller Europas die Zertifizierungsurkunde der EOTA (European Organisation for Technical Approvals) für WRW in Empfang (3. v.l.: **Christian Müller**, Code Consulting, **Marco Mekes** und **Martijn van Lighten**, KIWA NL).

Beim **Richtfest der neuen Produktionsstätte in Ahlen** zeigte sich die Geschäftsführung zuversichtlich, dass die Produktion wie geplant im Dezember komplett verlagert werden kann.



Entwicklungsarbeit. Und Edmund Pilarski ist sich auch sicher, dass **künftige Entwicklungen mit den Möglichkeiten der neuen Materialien bisher ungekannte Leistungsbandbreiten abdecken** werden: „Wenn man sieht über welche Materialien die Kunststoffhersteller heute schon nachdenken, da wird es Zeit, dass auch wir Rohrhersteller unsere Vorstellungen einbringen. So wird es möglich sein die benötigten Eigenschaften gezielt für die Anforderungen der Anwender zu definieren und dann auch bereitstellen zu können.“

So hat sich WRW mit seinem Konzept und der daraus resultierenden Produktpalette **ganz weit vorne in der Riege der internationalen Tophersteller positioniert** und arbeitet an den Grundlagen des Erfolges künftiger Produkte.

Kontakt: Westfälische Rohrwerke GmbH, Am Bosenberg 7, D-59227 Ahlen,

Tel. 02382 76008 0, Fax 02382 76008 29, info@wrw-ahlen.de , www.wrw-ahlen.de .