

Politprominenz zur Eröffnung der efa 2007

Wolfgang Tiefensee, Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, wird am 23.10.2007 die efa – Fachmesse für Gebäude- und Elektrotechnik, Klima und Automation sowie die parallel dazu stattfindenden Messen baufach und SHKG eröffnen. Mit dem bereits etablierten Umweltforum »Regenerative Energien« liegt die efa 2007 voll im Trend, wie der Bundesminister kürzlich bestätigte.

»Laut einer Studie des Umweltbundesamtes vom Dezember 2006 sind die Herausforderungen des Klimawandels im Bewusstsein der Menschen in Deutschland sehr präsent. Unmittelbar

nach Arbeitslosigkeit rangiert die Frage des Umweltschutzes in unserem Land an zweiter Stelle«, erklärte W. Tiefensee Ende März am Vorabend des Verkehrsministerrates.

Um die Klimaschutzziele von Bundesregierung und Europäischem Rat zu erfüllen, hält das Elektrohandwerk nicht nur innovative Konzepte zur Energieeinsparung, sondern auch fortschrittliche Technologien bereit.

»Insbesondere im Bereich der modernen Beleuchtungssysteme, aber auch in der Automatisierungs- und Gebäudetechnik können wir unseren Kunden zukunftsweisende Lösungen anbieten.



Zusätzlich hat das Elektrohandwerk mit den »Sicherheits- und Energiespartagen« im Rahmen der E-Check-Aktion sowie mit dem Konzept »Fachbetrieb für Gebäudetechnik« Verantwortung in der Kundenberatung übernommen«, erläutert Detlef Köhler, Geschäftsführer des Fachverbandes für Elektro-

und Informationstechnik in Sachsen.

Die efa wird vom 24. bis 26.10.2007 zum zehnten Mal Produktinnovationen und Technikrends auf dem Leipziger Messegelände präsentieren und eine Kommunikationsplattform für die Elektrobranche bieten. www.efa-messe.de

Qualität in der Aus- und Weiterbildung

Das Elektro-Ausbildungszentrum Aalen e. V. (EAZ) arbeitet seit dem Jahr 2003 mit einem zertifizierten Qualitätsmanagement-System nach DIN EN ISO 9001: 2000 für die berufliche Aus- und Weiterbildung von der Grundausbildung bis zur Spitzentechnologie.

Das EAZ hat darüber hinaus die Rezertifizierung und das Überwachungsaudit der Trägerzulassung nach AZWV

(Anerkennungs- und Zulassungsverordnung – Weiterbildung) mit Erfolg durchgeführt. In einem Systemaudit vom 23.10.2006 wurde dem EAZ durch die Auditoren *Grau* und *Saur* von der Zertifizierungsgesellschaft Quacert in Schwäbisch Gmünd ein leistungsfähiges und lebendiges QM-System attestiert.

Die Zertifizierung umfasst die gesamte Organisation. www.eaz-aalen.de



Quelle: EAZ

V. l. n. r.: Elena Zapryagaeva, Projektassistentin AZWV, Quacert; Hans Kolb, stellv. Vorsitzender EAZ Aalen und Klaus Kukla, Vorsitzender EAZ Aalen sowie Jürgen Scheiwein, Projektleiter AZWV, Quacert

PERSONALIEN



Goldenes Betriebsjubiläum

Ein außergewöhnliches Betriebsjubiläum meldet das Furtwanger Unternehmen Siedle: Vor 50 Jahren, am 15.4.1957, trat der heutige Eigentümer und Geschäftsführer *Horst Siedle* in die Firma ein – und er begann nicht in der Chefetage, sondern lernte sein Geschäft von der Pike auf.

Wie man lötet, Kabelbäume bindet oder Netzgleichrichter montiert, hatte *Horst Siedle* bereits während seiner Schulferien gelernt, bevor er mit 18 Jahren als Mitarbeiter der Exportabteilung anfang. 1958 wechselte er zur Schweizer Tochterfirma Siedle Electric. Nach erfolgreichen Jahren in der Schweiz kehrte er in den heimischen Betrieb

zurück. 1967 wurde *Horst Siedle* Prokurist, 1970 alleiniger Geschäftsführer des Familienunternehmens. Drei Jahrzehnte hielt er die Zügel allein in der Hand und führte seine Firma erfolgreich. Seit dem Jahr 2000 teilt sich *Horst Siedle* die Geschäftsführung mit seiner Frau *Gabriele*, der er nach einer schweren Erkrankung im Jahr 2005 das operative Geschäft zunehmend überträgt. Seither hat der 68-jährige sein Arbeitspensum reduziert, doch ganz zurückziehen will er sich nicht. Sofern es seine Gesundheit zulässt, wird es bei den 50 Betriebsjahren des dienstältesten Siedle-Mitarbeiters nicht bleiben.

www.siedle.de

Softwareintegration bringt Anwendervorteile

Im Zentrum des diesjährigen Messeauftritts von Copa-Data auf der Hannover Messe Industrie stand die Kooperation mit der Eplan Software & Service GmbH & Co. Die beiden Unternehmen haben ihre Softwarelösungen integriert und verschaffen dem Anwender damit die Möglichkeit, Engineering und Instandhaltung im Maschinen- und Anlagenbau noch effizienter zu verbinden.

Das Programm »zenOn« bietet vielseitige Einsatzmöglichkeiten bei der Prozessvisualisierung, als Bediensoft-

ware und Prozessleitsystem und arbeitet reibungslos mit den Softwarelösungen von Eplan zusammen. Der Informationsaustausch zwischen den Programmpaketen sowie die enge Verknüpfung der Workflows vom ersten Plan bis hin zur Instandhaltung ermöglichen dem Anwender, seine Arbeit zu optimieren.

Als weiteres Messe-Highlight präsentierte Copa-Data die »zenOn«-Version 6.21, die bereits unter Windows Vista lauffähig ist.

www.copadata.at
www.eplan.de

Umsatz und Ergebnis gesteigert

Nach vorläufigen Berechnungen legte der R.-Stahl-Konzern im Geschäftsjahr 2006 bei Umsatz und Ertrag deutlich zu. Der Umsatz stieg um 11,3 % auf 167,1 Mio. € (Vorjahr: 150,2 Mio. €). Das Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortgeführten Aktivitäten erreichte 16,5 Mio. €. Bereinigt um den Verkauf der Förder-technik und weitere Sonder-effekte, erzielte das Unternehmen ein operatives Ergebnis vor Steuern von etwa 13 Mio. €. Damit erwirtschaftete die Gesellschaft konzernweit eine Umsatzrendite vor Steuern von 9,9 %. Mit dem Verkauf des Bereichs Infor-



Quelle: R. Stahl AG

mationstechnik zu Jahresbeginn 2007 ist der Fokussierungsprozess abgeschlossen – R. Stahl kann sich voll auf den Explosionsschutz und angrenzende Bereiche konzentrieren.

Das Management bewertet das konjunkturelle Umfeld nach wie vor positiv. www.stahl.de

Mögliche Mängel bei Stromversorgungskabeln

Von einem externen Kabelhersteller für Siemens in Lizenz gefertigte Stromversorgungskabel für drehzahlveränderbare Antriebe können eventuell mangelbehaftet sein.

Bei den betroffenen Kabeln handelt es sich um Chargen der Leitungen

- Prototflex EMV 4 Plus UV2 YSLCYK-J 600/1000 V und
- Prototflex EMV 2YSLCY-J 600/1000 V,

die zwischen 1996 und Juli 1999 produziert wurden. Die Kabel können allerdings auch noch bis zu rund zwei Jahren nach diesem Zeitraum aus Lagerbeständen auf den Markt gelangt sein.

Es besteht die Möglichkeit, dass die Kunststoffisolierung der Einzelleiter vorzeitig altert und die Kabel nicht mehr alle spezifizierten Funktions- und Schutzvorschriften erfüllen.

Mit Bekanntwerden der Mängel im Oktober 2006 hat Siemens seine Kunden unverzüglich über eventuell nötige Sicherheitsmaßnahmen informiert. Da dem Unternehmen aber nicht alle Kunden namentlich bekannt sind, macht es seine freiwillige »Kabelrückrufaktion« auch öffentlich. Kunden sollten ihre in der angegebenen Zeitspanne über den Großhandel bezogenen

Prototflexkabel mit den angegebenen Typenbezeichnungen identifizieren und sich bei festgestellten Mängeln mit Siemens in Verbindung setzen unter:

PTD

Customer Support Center,
support.energy@siemens.com,
Tel.: (018 05) 24 70 00,

Kennwort: »Prototflex«

Nähere Informationen unter:
www.siemens.com/prototflex

Preis für Technologietransfer ausgeschrieben

25000 € Preisgeld für gelungenen Technologietransfer zwischen Handwerksbetrieben und wissenschaftlichen Institutionen winken den Teilnehmern beim Wettbewerb »Meister sucht Professor«. Einsendeschluss für Bewerbungen ist der 30.6.2007.

Die Zeitschrift »Handwerk magazin« schreibt den »Prof.-Adalbert-Seifriz-Preis für Technologietransfer im Handwerk« zusammen mit der Signal Iduna Gruppe Versicherungen und Finanzen und der Steinbeis Stiftung aus. Unterstützt wird

der Wettbewerb vom Verein Technologie-Transfer Handwerk, dem Handwerkstag Baden-Württembergs und vom Zentralverband des Deutschen Handwerks.

Ausschreibungsunterlagen gibt es bei:

Baden-Württembergischer Handwerkstag

Karin Müller, Technologie und Umweltschutz,

Tel.: (07 11) 26 37 09-106,

E-Mail:

kmueller@handwerk-bw.de

oder im Internet unter:

www.handwerk-bw.de/seifrizpreis.html

Reihenklemmen schnell und sicher konfigurieren

Die Reihenklemmen-Konfigurationssoftware »wieplan« von Wieland Electric ist ab Version 3.0 an die CAE-Engineering-Tools »Eplan5« und das Nachfolgesystem »Electric P8« von Eplan Software & Service angebunden. Die Projektierung von Schalt-schranken wird damit we-

sentlich schneller und einfacher, denn Daten von Wieland-Komponenten können jetzt durchgängig genutzt werden. Fehlende technische Angaben werden von »wieplan 3.0« ergänzt und sind in Schaltpläne und Stücklisten direkt integrierbar. Die bidirektionale Schnittstelle zu den CAE-Tools schließt eine bis dato bestehende Lücke in der Engineering-Kette und ermöglicht jetzt den direkten Datenaustausch zwischen den Systemen.

www.wieland-electric.com
www.gesis.com



NRW wählt neuen Vorstand

Auf seiner Frühjahrstagung am 25. April 2007 in Arnsberg-Neheim wählte der Fachverband Elektro- und Informationstechnische Handwerke Nordrhein-Westfalen einen neuen Vorstand. In seinem Amt als Vorsitzender wurde **Lothar Hellmann** (Bild, Mitte) bestätigt. Sein turnusmäßiger Bericht ging auf aktuelle Themen ein. Im Mittelpunkt seiner Ausführungen standen u.a. die neue Niederspan-

nungsanschlussverordnung (NAV), die schnelle Hilfe von Verbandsseite bei der Abmahnwelle von SuperSat, die Novellierung § 107 Gemeindeordnung NRW. Auch die Erneuerung des Branchenlogos durch den ZVEH wurde diskutiert. Der Vorbereitungsstand der Fachmesse Elektrotechnik 2007 und die wirtschaftliche Lage der Elektrowerke in NRW schätzte **Hellmann** als positiv ein.



Quelle: Merkel

Der neue Vorstand des Fachverbandes Elektro- und Informationstechnische Handwerke Nordrhein-Westfalen

Produktionskapazität für Wärmepumpen erhöht

Conergy erweitert mit einem neuen Werk in Güstrow seine Produktionskapazität für Wärmepumpen. Mit Investitionen von 2 Mio. € wird die jährliche Produktion von Wärmepumpen vervielfacht. Dank der starken Nachfrage rechnet man damit, die Produktion von rund 30 MW in 2006 auf 70 MW in diesem Jahr zu erhöhen. Am 23.4.2007 wurden die neuen Produktionshallen feierlich ihrer Bestimmung übergeben.

Zu den Gästen zählte auch der Minister für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Mecklenburg-Vorpommerns, **Jürgen Seidel**. Ebenfalls eingeweiht wurden neue Schulungsräume. Hier erfahren Handwerker unter praxisnahen Bedingungen, wie sie Wärmepumpen optimal installieren und im Vertrieb den unterschiedlichen Kundengruppen anbieten.

»Seit Mitte der 1990er Jahre stellen wir Wärmepum-

pen her. Durch unsere Vertriebskanäle in 24 Ländern wollen wir das weltweite Marktpotenzial konsequent erschließen. Denn mit unseren Produkten sind wir in der Lage, optimale Lösungen für sehr unterschiedlichen Wärmebedarf anzubieten«, erklärt **Jochen Freese**, der zusammen mit **André Schreier** die Conergy Wärmepumpen GmbH leitet. »Ein weiteres Highlight, das mit dem neuen Werk verwirklicht werden

konnte, ist der Prüfstand für Großwärmepumpen. Hier werden extreme Betriebsituationen simuliert, um anschließend einen fehlerfreien Betrieb zu gewährleisten«, erläutert **A. Schreier**. Für die Weiterentwicklung der Luft-Wärmepumpen stehen eine moderne Klimakammer und computergesteuerte Analysetools zur Verfügung. Ein zweiter Prüfstand wird zurzeit gebaut.

www.conergy.de

KEP-Branche testete Transporter



Quelle: Mercedes-Benz

Kompakter Transporter: Die Kurier-, Express- und Paketdienst-Branche wählte den Mercedes-Benz Sprinter zum Sieger in der Transporterklasse bis 3,5t

Bereits zum siebten Mal veranstaltete der ETM-Verlag den Wettbewerb »KEP-Transporter des Jahres«. Das Gremium der Juroren kam aus der Kurier-, Express- und Paketdienst-Branche und setzte sich aus Fuhrparkmanagern

und selbständigen Unternehmen zusammen. Im Rahmen der Automobilmesse AMI in Leipzig erfolgte die Preisverleihung.

Der Sprinter von Mercedes-Benz konnte wie schon im vergangenen Jahr in der »Transporterklasse bis 3,5t« den ersten Platz belegen. Die Importwertung dieser Fahrzeugklasse entschied der Fiat Ducato klar für sich.

In der Fahrzeugkategorie »Transporter bis 2,8t« wussten die Mercedes-Benz Vito die Fachjury zu überzeugen und schaffte es nach 2005 erneut an die Spitze.

www.daimlerchrysler.com
www.fiat.de

Kostenlose Handwerkersoftware

Das Softwarehaus Moser bietet auf seiner Homepage die Software »diabolo« zum kostenlosen Download. Das Programm wurde für kleinere und mittlere Betrieben entwickelt. Man kann damit Angebote kalkulieren, Aufträge und Rechnungen schreiben, aber auch Termine und Adressen verwalten oder Arbeitsabläufe planen. In der Stammdatenerfassung ist das Anlegen von Firmendaten, Nummernkreisen und Steuerarten möglich. Das Programm kann pdf-Dokumente erstellen und diese per E-Mail versenden. »diabolo« lässt sich mit den Adressdaten aus Microsoft Outlook synchronisieren und hat vielfältige Daten-Import- und -Export-Möglichkeiten, unter ande-

rem zu den Office-Programmen. Datenorm-, Eldanorm- und ZVEH-Schnittstelle sind enthalten.

www.diabolo.de
www.moser.de

Metallnotierungen

Datum	Kupfer (DEL-Notierungen)	
11.04.2007	604,55	612,61
12.04.2007	596,98	605,03
13.04.2007	586,64	594,63
16.04.2007	597,69	605,67
17.04.2007	589,11	597,10
18.04.2007	602,52	610,48
19.04.2007	594,96	602,92
20.04.2007	601,48	609,44
23.04.2007	594,91	602,90
24.04.2007	607,24	615,21
Blei in Kabeln	163,85	171,89

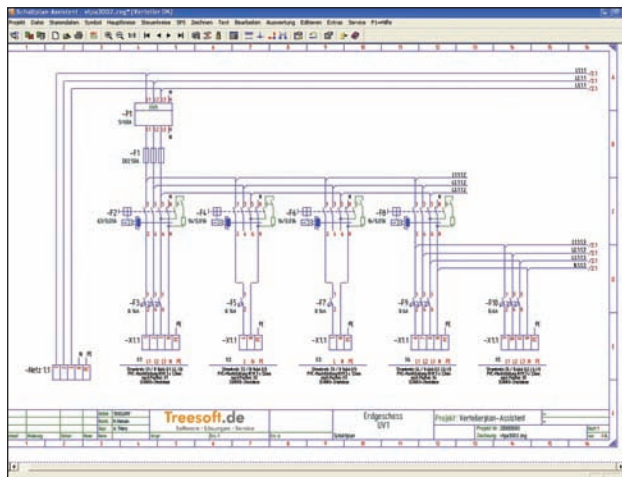
Verteilerplan-Assistent

Das Systemhaus TreeSoft hat seine Elektro-CAD-Lösung »TreeCAD 5.8« um einen neuen Assistenten zur automatisierten Erstellung von Verteilerplänen erweitert. Der Assistent erstellt Verteilerpläne auf Basis eines mit TreeCAD projektierten Elektroinstallationsplanes, erlaubt aber auch die freie Projektierung über den neuartigen Verteilerplan-Editor.

Mit dem Verteilerplan-Editor können Strukturen effizient erstellt und verändert werden. Korrekturen, wie z.B. das Einfügen oder Verschieben von Abgängen,

werden in einer übersichtlichen Listenform bearbeitet. Der Verteilerplan-Assistent generiert anschließend auf Knopfdruck den dazugehörigen Verteilerplan. Auf Wunsch erfolgt automatisch eine Artikelzuordnung und Beschriftung mit den technischen Daten der einzelnen Symbole.

Der Anwender kann zwischen einpoliger und allpoliger Darstellung des Verteilerplanes umschalten. Zudem lassen sich Stromkreislisten über Microsoft-Excel- oder CSV-Schnittstellen einlesen. Verteilerpläne können im Ex-



Beispiel eines automatisch generierten Verteilerplanes

cel-Format exportiert werden.

Der Verteilerplan-Assistent ist ein Zusatzmodul für die Software »TreeCAD«, aber er

ist auch allein lauffähig. Das heißt, er setzt keinen Elektroinstallationsplan bzw. kein Elektro-CAD voraus.

www.treesoft.de

Lichtkompetenz im Elektrogroßhandel

Um potenzielle Käufer von den Vorteilen hochwertiger Lichttechnik zu überzeugen, unterhält Philips Lighting seit fast zwei Jahren den Kreis der »Lichtexperten«.

Dabei handelt es sich um speziell ausgewählte Mitarbeiter des Elektrogroßhandels, die ihre Kunden in allen lichttechnischen Fragen kompetent beraten. Das nötige Fachwissen dazu vermittelt ihnen Philips Lighting im Rahmen von Schulungsmaßnahmen, Expertengesprächen und durch die Unterstützung von Marketingaktionen. Oft genutzte Hilfsmittel zur Ar-

gumentation für die Mehrwertprodukte sind zum Beispiel der »Lampensparrechner« oder der »Lightmaster«, ein internetgestütztes Berechnungsprogramm zur Optimierung von Beleuchtungsanlagen.

Über das Bindeglied der Lichtexperten entsteht ein fruchtbarer Kontakt zwischen Hersteller, Großhandel und Anwendern, von dem alle Beteiligten profitieren. Außerdem ist das Lichtexperten-Konzept ein überzeugender Beitrag zur Stärkung des dreistufigen Fachvertriebs. www.philips.de

Handlungshilfen gegen Abmahnwelle

Wie in »de« 8/2007, Seite 61, im Artikel »Vorsicht Falle – Schon die Angebotsabgabe verletzt angeblich ein Patent« beschrieben, sind in den letzten Wochen viele Elektrohändlerbetriebe über eine Lockanfrage durch die JR & MK Gebäudeverwaltung GbR zur Abgabe eines Angebotes für eine drehbare Satellitenanlage verleitet worden. Viele der betroffenen Betriebe, die mit einem entsprechenden Angebot reagierten, erhielten daraufhin durch die Firma SuperSat Elektronikhandel GmbH, rechtlich vertreten durch die Rechtsan-

waltskanzlei Runte & Hänsgen, eine Abmahnung wegen angeblicher Patentrechtsverletzung. In Bezug auf diese »Abmahnwelle« bietet die Elektro-Innung München ihren Mitgliedsbetrieben rechtliche Hilfe an. Bei Fragen können Sie sich wenden an:

Dr. jur. Matthias H. Schönberger
 Justiziar der Elektro-Innung München
 Schillerstraße 38
 80336 München
 m.schoenberger@elektroinnung-muenchen.de
 Tel.: (089) 55 1809-1 29
 Fax: (089) 55 1809-1 70

Erfolgreiche Hausmesse »Check-in« in Hamburg

Eine Reise durch die Elektrobranche konnten die Besucher der Hausmesse »Check-in« auf dem Hamburger Flughafen am 20. und 21. April beginnen.

Die Elektrofachgroßhandlung Solar Deutschland GmbH hatte dazu den Event-Terminal Tango auf dem Gelände des Flughafen Ham-

burg gemietet. Über 100 Aussteller präsentierten das breite Lieferspektrum des Elektrofachgroßhandels.

Rund 2500 Kunden waren der Einladung nach Hamburg gefolgt. Die Gäste kamen aus Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Mecklenburg und Hamburg. Aber auch aus Berlin, Sachsen und Sachsen-

Anhalt reisten Elektrohändler und Industriekunden an die Elbmündung.

Der Geschäftsführer der Solar Deutschland GmbH, Hilmar Bartels, freute sich über das Engagement seiner Lieferanten und den zahlreichen Zuspruch der Solar-Kunden. Er kündigte außerdem an, dass mit dem Start der

Hausmesse die Solar Deutschland GmbH ihre Aktivitäten in Deutschland ausbauen werde. Unter dem Dach des dänischen Mutterkonzerns mit mehr als 1 Mrd. € Umsatz und 17% Wachstum in 2006 peile man in naher Zukunft auch ein bundesweites Wachstum an.

www.solar-elektro.de

Große Dünnschichtmodul-Anlage

Ende 2006 entstand im thüringischen Triptis bei Gera die größte Photovoltaikanlage mit Dünnschichtmodulen von Sharp in Deutschland. 4008 Sharp-Module je 85 W mit einer Leistung von insgesamt 340 kW wurden auf dem Hallendach des Fahrzeugbauers Fliegl installiert. Damit wird in etwa das Fünffache an Energie erzeugt, was in der Produktionshalle benötigt wird. Gerade bei flachen Dächern, wie man sie oft bei Industriehallen vorfindet, und diffuser Wetterlage ermöglicht die Dünnschicht-Technologie auf Grund der

mikroamorphen Struktur sehr gute Erträge.

Die Firma AEP Energie-Consult GmbH in Gera hat die Anlage in einem Zeitraum von nur zwei Monaten geplant und den Bau bis zur schlüsselfertigen Inbetriebnahme vorangetrieben.

Laut des Erneuerbaren Energien Gesetzes (EEG) in Deutschland speist der Anlagenbetreiber den erzeugten Strom in das öffentliche Netz ein und verkauft ihn zu einem durch das Gesetz festgelegten Preis an den Netzbetreiber. Die Einspeisevergütung ist auf 20 Jahre nach der Inbetriebnah-

me der Anlage gesetzlich garantiert. So amortisiert sich das Stromkraftwerk auf dem Dach nach einigen Jahren und erwirtschaftet in der Folgezeit Gewinne.

»Wenn wir auch in Zukunft von weiter steigenden Energiepreisen ausgehen, werden gerade Industriebetriebe die Energiekosten verstärkt in ihrer Preiskalkulation berücksichtigen müssen. Da ist eine Solarstromanlage für Unternehmer eine gute Möglichkeit, die Energiekosten weiter zu senken und ihr Unternehmen auch für die Zukunft wettbewerbsfähig zu machen.



Quelle: Sharp

Dünnschichtmodul-Anlage mit 340 kW

Darüber hinaus bieten Solarstromanlagen auf Firmendächern auch eine gute Gelegenheit, die eigenen Mitarbeiter über eine Beteiligung langfristige zu binden«, erklärt Georg Koch, Sales Manager bei Sharp Solar. Damit wird die Photovoltaikanlage für den Unternehmer zu einer Investition in die Zukunft. www.sharp.de/solar

Elektromeisterinnen trafen sich bei Sortimo

Die riesigen Stanzmaschinen lassen den Hallenboden leicht schwingen, alles wirkt sehr aufgeräumt. »Das muss so sein, schließlich verkaufen wir Ordnungssysteme. Wir machen Sortiment mobil«, erklärt man. An verschiedenen Stellen hängt unter der Decke der zur Leistung anspornende Spruch »Andere dürfen billiger sein, aber niemals besser«, die Arbeiter und Arbeiterinnen wirken trotzdem entspannt – wir sind in der Fertigung von Fahrzeugausstatter und Automobilzulieferer Sortimo in Zusmarshausen, nach eigenen Angaben Marktführer im europäischen Raum. Wir, das sind Deutschlands Elektromeisterinnen oder genauer gesagt die »de-Erfa-Gruppe der Elektromeisterinnen«. Wir kommen zweimal jährlich zusammen (nun war es schon das 17. Treffen), um Erfahrungen auszutauschen und um aktuelle Techniken und Modernes rund um die Betriebsführung kennen zu lernen. Organisiert werden die Treffen durch die Fachzeitschrift »de«.

»Das entscheidende bei Sortimo ist, dass wir gut drauf sind«, sagt Geschäftsführer Reinhold Braun zur Begrü-

ßung in der Firmenzentrale – einem modernen Bau mit viel Glas und überdachtetem Innenhof, der an eine Piazza erinnert. »Die offene Kommunikation, das ist unser Geist.«

Was es mit der Ladungssicherung auf sich hat, das verdeutlichte Dipl.-Ing. (BA) Thomas Kratschmann anschaulich



in einem Vortrag (mehr dazu in dieser »de« auf S. 78). Weitere Höhepunkte des Tages waren die Präsentation des »de-Powermobils 2007« (siehe dazu auch das Preisausschreiben in dieser »de« auf S. 48), die Vorstellung (Weltpremiere) der neuen Elektrikereinrichtung (mehr dazu in dieser »de« auf S. 78), die Begutachtung eines von einer Teilnehmerin mitgebrachten – und extra gereinig-

ten und aufgeräumten – Transporters sowie der Vortrag von Trainer Michael Moesslang zum Thema »Frauen. Wirken. Mit Persönlichkeit« (mehr dazu in dieser »de« auf S. 80).

Szenenwechsel: Nach so viel Ladungssicherung beschäftigten wir uns den ganzen nächsten Tag mit ver-

schiedenen betriebswirtschaftlichen Themen. »Kompliment, Ihnen ist es wie keiner anderen Erfa-Gruppe von den zehn, die ich in diesem Jahr bisher betreut habe, gelungen, eine so gute Umsatzentwicklung zu erzielen«, sagt Betriebsberater und »de«-Autor Ulrich C. Heckner, als er die Umsatzentwicklung der Meisterinnen 2006 im Vergleich zu 2005 hört (sie

beträgt im Schnitt 117,5 %). Ursächlich dafür sind die Trendthemen Photovoltaik, Wärmepumpen und Kooperation mit anderen Gewerken.

»Ruhen Sie sich auf Ihren Lorbeeren nicht aus, auch das Jahr 2007 bietet Ihnen ausgezeichnete Perspektiven.« Energieeinsparung, Service und Wartung, Datentechnik sowie altersgerechtes Wohnen könnten in diesem Jahr zum Erreichen des nicht zu niedrig zu steckenden Gewinnzieles beitragen. Neben der Abfrage der Stundensätze und des Kontokorrentzinsatzes (er beträgt im Schnitt 11,39%) wurden die Themen »Pflichtangaben im geschäftlichen E-Mail-Verkehr« (mehr dazu in dieser »de« auf S. 77) und »Steuerbonus für Handwerksleistungen« diskutiert. Breiten Raum nahm die Vorstellung der Ergebnisse einer vom »Managementcenter Handwerk« in Oberhausen durchgeführten Befragung von Privatkunden und von Unternehmern ein (Stichwort »Handwerk aus Sicht von Privatkunden und aus eigener Sicht«; mehr dazu in einer der nächsten »de«-Ausgaben).

PERSONALIEN

Handelsvertretung mit neuer Spitze

Nach über 30 Jahren guter und erfolgreicher Zusammenarbeit geht **Jörg Bekel**, Mennekes-Handelsvertreter im Gebiet Dortmund/Ostwestfalen, in den wohl verdienten Ruhestand. Er übernahm in den 70-er Jahren die Handelsvertretung von seinem Vater **Heinrich Bekel**, der sie schon 1951 aufgebaut hatte. Die offizielle Verabschiedung von

J. Bekel erfolgte im Rahmen einer Feier im Kreise von Kunden und Weggefährten. **Walter Mennekes** würdigte dabei die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit **J. Bekel** und seiner Ehefrau **Ursula**.

Zu Beginn dieses Jahres hat **Carsten Jung** aus Schalksmühle, nach mehrmonatiger Einarbeitung, die Mennekes-Vertretung für das Gebiet Dortmund/Ostwestfalen übernommen.



Der neue Mennekes-Handelsvertreter für die Region Dortmund/Ostwestfalen Carsten Jung, Geschäftsführender Gesellschafter

Walter Mennekes, Birgit Jung, Ursula Bekel, Mennekes-Regionalverkaufsleiter Jürgen Schäfer und Jörg Bekel, der nach über 30 Jahren im Rahmen einer kleinen Feier in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet wurde

Sonepar feierte 100 Jahre TEG

Am 27. und 28. April fand der Partnertreff der Elektrogroßhandlung Sonepar West in Holzwickede statt. Anlass für die Veranstaltung war das 100jährige Jubiläum der TEG. 6000 Kunden aus Elektrowerkzeug- und -industrie waren der Einladung auf das Gelände des Logistikzentrums der Sonepar West gefolgt. Die aktuellen Innovationen der Branche wurde von 166 Ausstellern an ihren Messeständen präsentiert. Für Aufsehen sorgte die Markenkampagne der Sonepar. Gemeinsam mit 13 Herstellern sagt Sonepar damit Billiganbietern den Kampf an und bietet seinen Kunden ein interessantes Maßnahmenpaket mit zahlreichen Vorteilen.

Sehr interessiert waren die Besucher am Programm der Sonepar EnergiePro-Partner-



6 000 Messebesucher kamen zum Partnertreff der Sonepar West nach Holzwickede

schaft. Damit unterstützt der Elektrogroßhandel seine Kunden durch Schulungen, Förderungen und Aktivitäten der Vorvermarktung beim Geschäft mit erneuerbaren Energien. Eine Roadshow zu diesem Thema startete deutschlandweit am 3. Mai.

www.sonepar.de

Umfangreiche Investitionen

Die Kyocera Corporation hat angekündigt, dass sie ihre Solarproduktionsmenge bis Ende März 2011 von 180MW auf 500MW steigern will. Dazu wird Kyocera Solar Europe seine Anlagengröße verdoppeln und die Produktionsmenge auf bis zu 150MW erhöhen.

Im Zuge ihrer Expansion plant die Kyocera Corporation, 30Mrd. Yen (200Mio. €) in Anlagen und technische Geräte im gesamten internationalen Netzwerk des Unternehmens zu investieren. Langfristige Verträge mit Silizium-

lieferanten sollen den konstanten Produktionsanstieg an allen Standorten sicher stellen. Diese Standorte sind in Kadan (Tschechien), Tijuana (Mexiko), Zianjin (China) sowie in Yohkaichi und Ise (Japan).

Die Kyocera Corporation agiert als voll integrierter Solar-Hersteller, der jede einzelne Prozessstufe vom Gießen eines Siliziumbarrens über die Konstruktion von Solarmodulen bis hin zur Lieferung kompletter Solarsysteme begleitet.

www.kyocera.de

Interoperabilität bietet Vorteile

Schneider Electric ist Hauptmitglied der ODVA geworden und wird sich zukünftig gemeinsam mit Cisco Systems, Eaton Electrical, Omron Corporation und Rockwell Automation in der internationalen Vereinigung engagieren. Die ODVA und ihre Mitglieder unterstützen Netztechnologien, die auf dem Common Industrial Protocol (CIP) basieren. Zur Zeit sind dies DeviceNet, EtherNet/IP und CompoNet sowie die CIP-Erweiterungen CIP Safety, CIP Sync und CIP Motion.

Die verstärkte Unterstützung der ODVA durch Schneider Electric spiegelt die Pläne des Unternehmens wider, EtherNet/IP als Grundlage seiner Netzwerkstrategie einzusetzen. Außerdem arbeiten die ODVA-Mitglieder daran, Kompatibilität von Modbus/TCP-Geräten mit Netzwerken auf Basis des CIP herzustellen. Schneider Electric wird bereits im nächsten Jahr Produkte anbieten, die sowohl EtherNet/IP als auch Modbus/TCP unterstützen.

www.odva.org

www.schneider-electric.com

Relaunch mit Mehrwert

Im Zuge einer Neugestaltung hat die Lamilux Heinrich Strunz GmbH den Kunden in den Mittelpunkt ihrer neuen Internetpräsenz gestellt. Zum einen können sich Interessierte detailliert über die Produkte aus den beiden Geschäftsfeldern Tageslichtelemente und

Faserverstärkte Kunststoffe informieren. Zum anderen gibt es viele fachspezifische Informationen rund um die Themen Tageslichtnutzung, Rauch- und Wärmeabzug, Raumbelüftung und Steuerungstechnik sowie die industrielle Anwendung von faserverstärkten

Kunststoffen. Über schnell vorgenommene Formulareingaben kann sich der Besucher Lichtkalkulationen und Berechnungen für die Dimensionierung von Rauch- und Wärmeabzugsflächen und -anlagen erstellen lassen.



Die neue Website:
www.lamilux.de