

SKS KOMPAKT:

Erneuerbare Energien bevorzugt

In jeder zweiten Neubauimmobilie aus dem Jahr 2014 steht eine Gasheizung. Gas bleibt also die dominante Heiztechnologie, doch die „Erneuerbaren“ sind laut einer Umfrage der Marktforscher von Bauinfoconsult auf dem Vormarsch. In 38,5 Prozent aller 2014 fertiggestellten Wohnhäuser sorgen regenerative Energien als primäre Energiequelle für die Raumwärme. Vor allem Luft-Wasser-Wärmepumpen und Erdwärmepumpen sind bei den Bauherren beliebt. Auch als Kombinationstechnologie sind erneuerbare Energien im Neubau gefragt. Die wichtigsten erneuerbaren Energiequellen für die primäre Gebäudeheizung von neuen Wohngebäuden waren 2014 die Umwelt- und Geothermie. Zusammen erreichten sie einen Anteil im Neubau von 31,8 Prozent. Aktuell dürfte die Wärmepumpe bei Bauherren noch populärer sein, nachdem im Frühjahr 2015 die Fördersätze für Wärmepumpen im Rahmen des Marktanzreizprogramms (MAP) erhöht wurden. Andere erneuerbare Energieträger sind weniger beliebt: Biomasse, Holz und Solarthermie werden laut Statistik in 6,7 Prozent der 2014 fertig gebauten Häuser als primäre Heizenergiequellen genutzt.

Hansgrohe-Investition im Zeitplan

„Mit den Bauarbeiten liegen wir im Zeitplan“, sagt Frank Semling, Mitglied des Vorstandes der Hansgrohe SE. Der Armaturen- und Brausenhersteller erweitert derzeit sein Logistikzentrum am Standort Offenburg-Elgersweier um ein zweigeschossiges Kommissionier- und Versandgebäude sowie um zwei automatische Hochregallager. Der Stahlbau dieser beiden Lager sei bis zum Jahresende 2015 abgeschlossen worden, ebenso der größte Teil der Dach- und Fassadenarbeiten. Im Januar kamen dann noch die vier Regalbediengeräte für das automatische Palettenlager, so dass spätestens ab Februar die Innenausbauten beginnen können. Hansgrohe investiert mit der Erweiterung 30 Mio. Euro. Mit dem neuen Gebäude und seiner modernen Technik will das Unternehmen künftig noch näher am Kundentakt produzieren und die Kunden schneller bedienen können. In Betrieb nehmen wird Hansgrohe den Erweiterungsbau voraussichtlich Ende 2016.

Trinkwassertag Heidelberg 2015

Pall Medical und Ideal Standard International haben im Rahmen ihrer Zusammenarbeit den Baden-Württemberg Trinkwassertag in Heidelberg am 13. Oktober 2015 unterstützt. An über 150 Teilnehmer von Gesundheitsbehörden, Ingenieurbüros, Sanitär- und Facility Management- Unternehmen, akkreditierten Labors, aus der Wohnungswirtschaft und aus dem öffentlichen Immobilienmanagement wurden neue Erkenntnisse zur Trinkwasserhygiene, zu Wasserkeimen und zur Umsetzung der Trinkwasserverordnung vermittelt. Ein Kernthema des Symposiums war die Frage, wie das Wachstum von gesundheitsschädlichen Bakterien, etwa Legionellen, in Trinkwasser-Installationen von großen Mietshäusern und anderen gewerblich oder öffentlich genutzten Großimmobilien wirksamer als bisher kontrolliert werden kann. Schätzungen zufolge erkranken in Deutschland jährlich ca. 15 000 bis 30 000 Menschen an einer Legionellen-Pneumonie, weil die häufig verwendeten thermischen und chemischen Desinfektionsmaßnahmen wesentlich weniger wirksam bei der Bekämpfung bakterieller Kontaminationen sind, als bisher angenommen wurde.

ASCER/Cevisama 2016:

Spanische Fliesen am Ende der Durststrecke?

Noch sind südeuropäische Länder weit davon entfernt, als Wachstums-Märkte zu gelten. Doch es macht sich erkennbar eine positivere Stimmung breit. So konnte Isidro Zarzoso, Vorsitzender des Verbandes der spanischen Hersteller keramischer Fliesen ASCER mit annähernd 135 Mitgliedern, sogar für seinen Heimatmarkt Spanien das Ende des Absatz-Rückganges verkünden.

Während der jährlichen internationalen Pressekonferenz am Rande der Fliesenmesse Cevisama 2016 in Valencia lautete seine Prognose für 2015: 10 Prozent mehr verkaufte keramische Fliesen auf dem

Heimatmarkt. Das sind mit 630 Mio. Euro aber immer noch nicht einmal ein Drittel dessen, was spanische Fliesenwerke im Inland vor der Wirtschaftskrise 2008/2009 an einheimische Bauinvestoren verkauft hatten, nämlich 1 870 Mio. Euro (2007), das allerdings vor dem Hintergrund, dass seit dieser Zeit auch die spanische Fliesenproduktion um etwa ein Drittel zurückgefahren wurde auf voraussichtlich 437 Mio. Quadratmeter im Jahr 2015. Werksschließungen und Entlassungen beutelten die Branche in den vergangenen sieben Jahren heftig. Kein Wunder also, dass man sich jetzt so sehr über das immerhin kleine Licht am Ende des Tunnels freut. Doch noch ist die spanische Wirtschaft nicht aus dem Schneider. So dämpfte denn auch Verbandschef Zarzoso übertriebene Euphorie, indem er daran erinnerte, dass dieses „Wachstumspflänzchen“ von einem recht niedrigen Niveau ausging: nämlich 574 Mio. Euro im Jahr 2014. Doch alle Indikatoren sprechen für eine Wiederbelebung der spanischen Wirtschaft und ein wachsendes Interesse spanischer Verbraucher nicht nur am Konsum, sondern



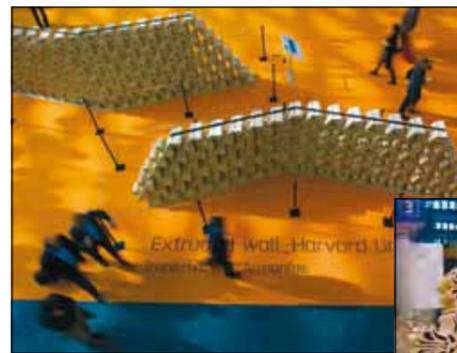
vor allem an der Renovierung und Sanierung des Baubestandes.

Gerade einmal 20 Prozent des spanischen Fliesenverkaufs bleiben danach im eigenen Land, 2008 waren es immerhin fast 40 Prozent

auf der Basis der damaligen Produktionskapazitäten. So war in allen Jahren der spanischen Konjunkturkrise der Export die einzig mögliche Überlebensstrategie, die man denn auch sehr erfolgreich ausübte. So bezeichnet sich Spanien als das europäische Land mit dem höchsten Fliesen-Export, weltweit gesehen rangiert man an zweiter Stelle, heißt es in der ASCER-Bilanz. Und auch hinsichtlich der Produktion führe man in Europa die Tabelle an noch vor italienischen Herstellern, denen man eigentlich gefühlt diesen Rang zusprechen würde. Aber laut Statistik des italienischen Hersteller Verbandes Confindustria Ceramica betrug 2014 die Produktion italienischer Fliesenwerke 372 Mio. Quadratmeter Fliesen, die spanische Statistik meldet hingegen 423 Mio. Quadratmeter. In der Jahresbilanz 2015 rechnet der spanische Verband hier zudem mit einem Plus von 3 Prozent.

Und der Optimismus, dieses Ergebnis 2016 noch zu toppen, ist entsprechend groß, zumal sich gerade in der Lieblingsdisziplin der spanischen Werke, dem Export, beachtliche Erfolge abzeichneten. So gingen bis November 2015 allein 6 Prozent der spanischen Fliesenproduktion in die USA, eine Steigerung von satten 40 Prozent. Da könnte es vermutlich nicht mehr lange dauern, bis die USA in der Ranking-Tabelle der Exportländer nach oben

Bei allen Bestrebungen, möglichst mehrheitsfähige Produkte vorzustellen, war durchaus auch Platz für Prototypen. Diese Fliese aus dekoriertem, transluzenter Keramik wird mit LEDs zum Leuchten gebracht. Gesehen bei Azteca.



Keramik aus dem 3D-Drucker? Im spanischen Institut für Keramik-Technologie hält man dies längst nicht mehr nur für Zukunftsmusik. In der die Cevisama begleitenden Ausstellung „Trans-Hitos“ (Keramik für die Architektur) hat man sich schon einmal Gedanken gemacht, wie so etwas aussehen könnte, hier allerdings noch ganz konventionell extrudiert. Dabei handelt es sich um ein Forschungsprojekt von Absolventen der Design-Fakultät der Harvard Universität, das vom spanischen Verband gesponsert wurde.



klettert. Die führt aktuell Frankreich an, gefolgt von Saudi Arabien und Großbritannien, beide erneut mit deutlichen Zugewinnen. Da können es die Spanier ganz gut verkraften, dass sie in Russland kräftig Federn lassen mussten, wobei überhaupt die osteuropäischen Länder als spanische Fliesenabnehmer mit einem Minus von 35 Prozent kräftig schwächeln. Der deutsche Markt bleibt mit einem Verkaufsvolumen von 80,5 Mio. Euro relativ konstant (+1,4 Prozent), wobei Insider durchaus der Meinung sind, dass hier, nicht zuletzt dank der deutschen Baukonjunktur, durchaus mehr Potenzial drin wäre, wenn die spanischen Werke mehr Druck machten und das Feld nicht allein den Italienern überlassen würden. Denn auch die diesjährige Fliesenmesse in Valencia hat einmal mehr gezeigt, dass hinsichtlich Design und Produktideen kaum Unterschiede zum italienischen Wettbewerb zu erkennen sind.

Selbstbewusst genug ist man durchaus in der Branche, immerhin leistet sie den drittgrößten Beitrag zum spanischen Handelsüberschuss. Und es gibt zumindest in Europa wohl kaum eine Branche, deren werbliche und technologische

Entwicklung so zentral gesteuert und initiiert wird wie die der spanischen Keramiker. Das Synonym von „Tile of Spain“ ist ASCER, ein Verband, der sich nicht nur um wirtschaftliche Interessen seiner Mitglieder kümmert, sondern auch um Werbung, Forschung und Entwicklung.

So wurden für das Jahr 2016 erneut weltweite Werbekampagnen entwickelt. Eigene Institute kümmern sich um Trendforschung, technische Innovationen oder neue Märkte, was die Mitgliedswerke jederzeit abrufen können. So tauchte im Messe-Verlaufsfirstmal der Begriff „3D-Druck“ für außergewöhnliche keramische Formteile auf. Und dreidimensionale Fliesendekore nicht mehr in der Fliesenpresse, sondern im Inkjet-Verfahren herstellen zu können, gehört ebenfalls zu den Ergebnissen verbandlicher Forschungs-Arbeit. Schwer tun sich spanische Hersteller indes nach wie vor mit deutschen Genehmigungsstrukturen. Denn obwohl viele ihrer Produkte erkennbar durchaus auch für deutsche Fassaden prädestiniert sind, der Weg der notwendigen Zulassungsverfahren scheint vielen Herstellern dann offensichtlich wohl doch zu beschwerlich.

Immobilie: Schenken oder vererben?

Über 55 Prozent der Deutschen über 60 Jahre besitzen eine Immobilie. Wer diese später einmal an die Nachkommen oder andere Begünstigte weitergeben will, sollte eine Schenkung in Betracht ziehen. Isabell Gusinde von der BHW Bausparkasse empfiehlt, die Option frühzeitig zu prüfen, um Erben Forderungen des Finanzamtes zu ersparen. „Der gesetzliche Steuerfreibetrag kann bei einer Schenkung nach zehn Jahren erneut genutzt werden, also auch mehrfach“, so Gusinde. Dies gilt genauso, wenn der Erbfall zehn Jahre nach der Schenkung eintreten sollte. Geschenkt oder vererbt, für das Finanzamt macht das keinen Unterschied, da bei der Erbschafts- und Schenkungsteuer die gleichen Freibeträge gelten. Eltern können eine Immobilie im Wert von bis zu 400 000 Euro steuerfrei an ihre Kinder übertragen. Mit einer Einschränkung: Die Wohnfläche übersteigt nicht 200 Quadratmeter. Hingegen fallen unabhängig vom Wert sowie der Größe der Immobilie unter Eheleuten und eingetragenen Lebenspartnern keinerlei Steuern an. „Die verschenkte oder vererbte Immobilie muss lediglich zu eigenen Wohnzwecken genutzt werden und den Lebensmittelpunkt darstellen“, erläutert Isabell Gusinde. Sollen Lebensgefährten, entfernte Verwandte oder Freunde begünstigt werden, liegt der Freibetrag bei 20 000 Euro. Auch in diesen Fällen bleibt Erblässern durch eine Schenkung immerhin die Möglichkeit, die Vermögensaufteilung stärker in ihrem Sinne zu gestalten. Gut zu wissen: Liegt kein Testament vor und gibt es mehrere Erben, wird der Nachlass zum gemeinschaftlichen Vermögen der Miterben. Sie bilden eine Erbengemeinschaft.

minationen sind, als bisher angenommen wurde.

Graff-Repräsentanz in Deutschland

Der US-amerikanische Armaturen-Hersteller Graff weitet seine deutschen Aktivitäten weiter aus. So werden die Geschäftstätigkeiten des Unternehmens seit Januar 2016 von der neu gegründeten Graff GmbH in Stuttgart gelenkt, die den Geschäftspartnern noch bessere Serviceleistungen und Rahmenbedingungen für die Vermarktung von Graff-Armaturen und Accessoires bieten kann. In Zusammenarbeit mit der VWR-Gruppe und ihrer Tochterfirma SOL-Aquaplus wird das Serviceangebot in Deutschland deutlich ausgeweitet. „Es geht uns um einen neuen Auftritt, der unser Unternehmen noch enger an Deutschland heranrückt“, erklärte Regional Sales Manager Alexander Wolf.

Uzin Utz erhöht Wachstumstempo

Die Uzin Utz AG hat anlässlich der Messe Domotex in Hannover seine Umsatz- und Ertragsziele für die kommenden Geschäftsjahre konkretisiert. Danach will der Ulmer Komplettanbieter für Bodensysteme mit einem jährlichen Umsatzplus von 10 Prozent weiter profitabel wachsen und bis 2019 über 400 Mio. Euro Umsatz erzielen. Dabei tragen laut Thomas Müllerschön, Vorstandsvorsitzender und seit Januar 2016 Nachfolger von Dr. Werner Utz, die Strategie der Fokussierung auf die Kernmärkte und die weiter verstärkte Internationalisierung zum nachhaltig dynamischen Wachstumskurs bei. Zu den Fokusregionen zählen neben dem Heimatmarkt Deutschland Frankreich, UK, Schweiz, Skandinavien, Benelux und nicht zuletzt die USA, wo Uzin Utz im vergangenen Jahr einen Produktionsstandort eröffnet hat. Der Marktanteil soll bis 2019 in den jeweiligen Regionen bei 18 bis 28 Prozent liegen und dem Unternehmen in diesen Märkten eine führende Position verschaffen. Intern liegt bei Uzin Utz der Schwerpunkt auf noch effizienteren Prozessen und Abläufen.

Neue Messe für Immobilien, Bauen, Modernisieren

Die Hamburg Messe und Congress GmbH (HMC) wird das Veranstaltungsjahr 2017 mit einer neuen Publikumsmesse beginnen. Die „home2“, eine Messe für Immobilien, Bauen und Modernisieren, feiert vom 27. bis 29. Januar 2017 Premiere auf dem Hamburger Messegelände. Sie soll jährlich stattfinden und richtet sich an Immobilienbesitzer und alle, die sich den Wunsch nach den eigenen vier Wänden erfüllen möchten. Das verkündete Bernd Aufderheide, Vorsitzender der Geschäftsführung der HMC, auf der Jahresauftakt-Pressekonferenz des Unternehmens. Inhaltlich ist die Veranstaltung in vier Bereiche untergliedert: „Immobilien, Finanzierung, Beratung“, „Hausbau und Haustechnik“, „Modernisieren, Sanieren und Renovieren“ und „Garten- und Landschaftsbau“. Weitere Informationen unter www.home-messe.de.

Dornbracht und GC-Gruppe

Dornbracht hat auf die sich global verändernden Marktbedingungen reagiert und fokussiert das Premium- und Luxussegment. Zum 1. Januar 2016 hat der Armaturenhersteller für die Märkte Deutschland und Österreich mit seinen Fachhandelspartnern ein neues Geschäftsmodell umgesetzt, das mit einer durchgängigen Konditionenumstellung das Premium-Badgeschäft fokussieren und aktivieren soll. Wie Dornbracht mitteilt, stöße die Umstellung im Markt grundsätzlich auf eine breite Zustimmung, allerdings habe sich die GC-Gruppe (GC Großhandels Contor GmbH) jedoch gegen