

FBP

FBP Eschen: Infohock

ESCHEN – Am Sonntag, 18. Januar, 10.45 – 12.00 Uhr, lädt die FBP Ortsgruppe Eschen-Nendeln alle Einwohnerinnen und Einwohner von Eschen und Nendeln zu einem Infohock ins Café Hoop in Eschen ein. Mitglieder des Gemeinderates werden über aktuelle Themen informieren und stehen für Fragen zur Verfügung. Die Ortsgruppenleitung und die Gemeinderatsmitglieder würden sich über zahlreichen Besuch und einen interessanten Informations- und Meinungsaustausch sehr freuen!

FBP Eschen-Nendeln

Seniorenachmittag

SCHAAN – Die FBP-Ortsgruppe Schaan lädt am Sonntag, den 25. Januar um 14.30 Uhr alle Seniorinnen und Senioren von Schaan zum alljährlichen Seniorenachmittag im Rathaussaal ein. Wir freuen uns, zu diesem gemütlichen Beisammensein viele Seniorinnen und Senioren begrüßen zu dürfen und bitten um Anmeldung und Fahrdienstbestellung bis 19. Januar 2004 unter den Telefonnummern 235 08 88 oder 765 94 40. «Es wörd seher weder schön – kon doch oh».

FBP-Ortsgruppe Schaan

FBP-Termine

- Parteileitung: Raclette-Essen Sareis Freitag, 16. Januar, 19.00 Uhr.
- FBP Eschen/Nendeln: Infohock, Sonntag, 18. Januar, 10.45 Uhr Café Hoop.
- FBP Schaan: Seniorenachmittag, 25. Januar, 14.30 Uhr, Rathaussaal.

KURSE

Lerntraining für Schüler

SCHAAN – Lernen kann Spass machen! Schülerinnen und Schüler des 5. bis 7. Schuljahres lernen in einer Gruppe von Gleichaltrigen, wie sie das Lernen besser planen und wie sie sich gezielt auf Prüfungen vorbereiten. Weitere Themen sind: ohne Angst zur Prüfung gehen, mit schwierigen Lehrern besser zurechtkommen oder Musik und Spiele zum einfacheren Lernen nutzen. Geleitet wird der Kurs von Cornelia Michel. Sie ist dipl. Musikpädagogin, Psychologin und Transaktionsanalytikerin DGTA/EATA. Das Lerntraining findet ab 22. Januar jeweils am Mittwoch von 16.30 bis 18.30 Uhr für Buben, ab 25. Januar, jeweils am Samstag von 13.30 bis 15.30 Uhr für Mädchen im Institut contrast, Im Loch 25, Schaan statt. Anmeldung bis 22.1.04 unter Tel. 769 30 30 oder contrast@adon.li. (Eing.)

Russland hinter den Schlagzeilen

BUCHS – Erfahrungen eines Moskauer-Korrespondenten – Vortrag beim Seniorenforum Werdenberg am 13. Januar. Russland entwickelt sich nicht so, wie man im Westen nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion erwartet hatte. Demokratie und Marktwirtschaft bleiben Wunschträume. Der Krieg in Tschetschenien geht weiter. Dennoch ist Präsident Putin beim russischen Volk sehr populär. Wohin steuert Russland? Auf diese Fragen und auf die zahlreichen Widersprüche versucht Dr. Roman Berger in seinem Vortrag am 13. Januar beim Seniorenforum Werdenberg zu antworten. Roman Berger war von 1991 bis 2001 Moskauer-Korrespondent des Tages-Anzeigers und ist Autor des Buches «Russland hinter den Schlagzeilen. Erfahrungen eines Moskauer-Korrespondenten» (Werd Verlag, Zürich). Von 1976 bis 1982 war Berger TA-Korrespondent in Washington. Die Veranstaltung ist öffentlich und findet am Dienstag, 13. Januar 2004 um 15.15 Uhr im NTB Buchs statt. Jedermann ist herzlich eingeladen! (Eing.)

ANZEIGE



Prominente Referenz

Hoval: EU-Osterweiterung schafft Markt für Heizungstechnik



Peter Gerner, Geschäftsführer der Hovalwerk AG: «Klar abzusehen ist auch, dass Wärmeerzeugung und dezentrale Stromerzeugung künftig aus einer Quelle kommen werden.»

VADUZ – Hoval ist als Innovationsschmiede bekannt und in der Heizungstechnik «Hansdampf in allen Gassen». Wer 30 Jahre mit der gleichen Zentralheizung zufrieden ist, handelt nicht nur unökonomisch, sondern mutet auch der Umwelt zu viel zu, sagt Peter Gerner, Geschäftsführer der Hovalwerk AG & CEO Hoval Heiztechnik, Vaduz.

• Kornelia Pfeiffer

Volksblatt: Herr Gerner, die Hoval galt als Pionier der Zentralheizungstechnik. Was ist Hoval heute?

Peter Gerner: Die Hoval ist ein Trendsetter in der Heiztechnik. Wir haben zehn Gesellschaften vorwiegend in Europa und sind in vielen anderen Ländern weltweit durch Vertriebspartner vertreten. Die Heiztechnik ist der grösste Bereich, die andere Stärke ist die Lufttechnik. Da sind wir mit Plattenwärmetauschern in Europa die Nummer eins, und besetzen eine sehr starke Stellung bei Lüftungsgeräten für grosse Hallen. An Bedeutung gewinnt auch der Bereich der Prozesswärme, sprich Dampfkessel, wie sie von uns beispielsweise in bekannten Brauereien in München stehen.

Die Hoval-Kessel wärmen ja auch prominente Menschen: im Vatikan, im Buckingham Palace, in Downing Street 10, in der verbotenen Stadt in Peking und beim FC Bayern. Was kam 2003 aus dem Hause Hoval?

Das Unternehmen setzt auf Innovationen. Zwei Produkte haben 2003 besonders für Aufmerksamkeit gesorgt: das Hoval HomeVent, eine neue Generation der kontrollierten Wohnungslüftung, die auch die Feuchtigkeit im Raum reguliert. Und eine Weltpremiere war die SteamCell TM, die wir zusammen mit einer deutschen Firma entwickelt haben. Auf Basis Kraft-Wärme-Kopplung wird hier Heizwärme und

zugleich dezentral, umweltfreundlich Strom erzeugt: eine ernsthafte Konkurrenz zur Brennstoffzelle. Das neue Gerät ist klein, kompakt und fast lautlos.

Die Qualität Ihrer Zentralheizungen hält mindestens 30 Jahre, gebaut wird in Zeiten der Konjunkturschwäche nur noch gehalten ...

... wenn Sie eine Heizung 30 Jahre betreiben, dann machen Sie einen Fehler. Die Technologie hat sich so weiterentwickelt, dass das absolut unökonomisch und der Umwelt nicht zumutbar ist. Mit einer neuen Heizung sparen Sie so viel Brennstoff, dass sich die Investition schnell amortisiert.

Die Konjunkturschwäche wirkt sich überall aus, dennoch konnte die Hoval entgegen den Trends wachsen. Das Jahr 2003 war erfolgreich, weil wir mit innovativen Lösungen mächtig zugelegt haben, vor allem beim Öl-Brennwert-Kessel Multijet und auch bei Gas-Brennwertgeräten. Wir sind in der schwierigen Konjunkturlage gegen den Trend gewachsen.

Wie voll sind die Auftragsbücher für 2004?

Die Menschen warten oft sehr lange mit Entscheidungen, bis sie eine neue Heizung kaufen. Wenn dann aber die Entscheidung gefallen ist, dann geht alles ganz schnell. Das erklärt unsere kurze Vorlaufzeit bei Bestellungen. Dennoch zeigen unsere Indikatoren, dass sich die Situation in unserer Branche positiv entwickeln soll, was uns verhalten optimistisch stimmt.

Wie hart umkämpft ist der Markt und wo lässt sich Hoval ausgehend von den Marktanteilen einordnen?

Der Markt ist sehr umkämpft und zugleich sehr heterogen. Nahezu jedes Land hat seine eigene Struktur von den Brennstoff-Arten her. Während beispielsweise in England

und Italien Erdgas absolut dominierend ist, spielt in der Alpenregion Öl und Biomasse sowie verschiedene Arten von Umweltenergien ebenfalls eine bedeutende Rolle. Von Land zu Land verschieden sind daher die Heizungsarten, die wir liefern. Auch der Wettbewerb spielt in jedem Land anders, so dass sich Marktanteile nicht klar orten, sich also eher in Marktsegmenten definieren lassen.

Vollanbieter in der Heiztechnik gibt es nur wenige. Hoval gehört zu diesen wenigen. Unsere stärksten Märkte sind die Schweiz und Österreich. Bei Anlagen grösserer Leistungen sind wir auch in England und Italien stark. Noch unbefriedigend ist unsere Stellung in Mittel- und Norddeutschland, wo die deutsche Konkurrenz mächtig ist.

Umweltschutz, welche Rolle spielt das in der heutigen Heiztechnik?

Viele reden vom Umweltschutz, werden aber schweigsamer, wenn es etwas kostet. Doch viele Staaten fördern den Umweltschutz, wenn auch sehr unterschiedlich. In der Schweiz fördert man die Wärmepumpe, in Österreich fördert man die Biomasse. Mit diesen Verzerrungen muss ein Heiztechnik-Unternehmen umgehen. Ebenso verzerrend wirkt, dass Förderungen oft für eine bestimmte Zeit gesprochen werden, in der dann ein Run stattfindet.

Wohin geht der Trend in der Heiztechnik?

Ein Trend ist die Tendenz zu kleineren Heizungs-Einheiten. Was Öl-Heizungen betrifft, wird sich eine neue Öl-Art durchsetzen: schwefelarmes Heizöl, das auch bei der Produktentwicklung neue Möglichkeiten bietet. Wir gehen auch von einem Trend aus zu mehr Umweltenergien wie Holz, Biomasse, Sonnenenergie, Wärmepumpen. In Europa ist zudem ein Trend immer mehr zu Wand-Gasgeräten zu erkennen.

Klar abzusehen ist auch, dass Wärmeerzeugung und dezentrale Stromerzeugung künftig aus einer Quelle kommen werden. Welche Technologie sich durchsetzen wird, ist noch nicht entschieden: die Brennstoffzelle oder die Kraft-Wärme-Kopplung. Um diese Technologien marktreif zu entwickeln bedarf es noch vieler Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen. Allein kann das die Hoval nicht bewerkstelligen, wohl aber in Kooperation mit ihren zahlreichen Partnern, sprich Forschungsinstituten, Fachhochschulen, Universitäten.

Was bietet Hoval seinen Kunden, was andere nicht bieten?

Das ist eine Kombination von Punkten. Das Unternehmen ist in Fachkreisen als Innovationsschmiede bekannt. Zu innovativen Produkten gehören sehr kompetente Berater und Partner. Hoval sieht sich nicht als Lieferant von Produkten. Vielmehr geht es darum, ein Bedürfnis zufrieden zu stellen, wozu Informationen das A und O sind: über Brennstoffarten und über Heizungssysteme. Sehr wichtig ist uns auch unser enges Kundendienstnetz. Mit dieser Kombination fühlen wir uns stark, um im Markt mitzureden.

Wo liegen die nächsten Märkte?

Wir haben Gesellschaften in Osteuropa gegründet, in Polen und Tschechien, weil wir glauben, dass die EU-Osterweiterung einen interessanten Markt schafft. Wir sehen aber auch, dass wir in unseren bestehenden Märkten also England, Italien, Deutschland, den USA und China noch zulegen können.

Die Hoval beschäftigt weltweit 1000 Angestellte und erzielte 2002 einen Umsatz von 220 Millionen Franken. Wie geht es weiter im Jahr 2004?

Die Hoval will und wird wachsen und will die Innovationsschmiede in der Heizungs- und Lufttechnik bleiben.