

Neue Leitung für das Facility Management von YIT Austria

Gerhard Weisskircher verstärkt seit 1. April 2009 das Team von YIT in Österreich, einem der führenden europäischen Dienstleistungsunternehmen für Gebäudetechnik, öffentliche & industrielle Infrastruktur sowie Baudienstleistungen.

Gerhard Weisskircher verweist auf eine einschlägige Karriere als Manager der VAMED Management und Service GmbH & Co KG. Während seiner langjährigen Laufbahn war er als Betriebsstättenleiter und Bereichsleiter für zahlreiche Projekte im Bereich Facility Management verantwortlich. Neben seinem spezialisierten Fachwissen im Bereich Elektrotechnik, verfügt Gerhard Weisskircher außerdem über langjährige Erfahrung in der Akquisition und Betreuung von Kunden, Planung sowie Umsetzung von Finanz- als auch Personalstrukturen und Qualitätsmanagementsystemen.

Gerhard Weisskircher, Leiter Facility Management YIT Austria: „Diese Position ist eine sehr interessante Herausforderung für mich. Das Facility

Management Team von YIT Austria übernimmt die Betriebsführung von zahlreichen Gebäuden, Anlagen und Einrichtungen. Unser Komplettangebot für den technischen und kaufmännischen Betrieb von Immobilien reicht vom infrastrukturellen Dienstleistungsmanagement über Service- und Projektdienstleistungen. Ich freue mich, dass bei dieser Führungs-

position mein umfassendes technisches Know-how und meine langjährige Berufserfahrung voll zum Einsatz kommen.“

Weitere Informationen unter www.yit.at.



Leitet das Facility Management bei YIT: Gerhard Weisskircher.

Neuer Key Account Manager bei SOLutionSolartechnik

Josef Weberberger übernimmt einen neuen Aufgabenbereich.



Key Account Manager Josef Weberberger.

Der gelernte Elektriker und zertifizierte Solarwärme- und Photovoltaiktechniker ist seit 2005 als Verkaufsberater bei SOLution tätig. Nun übernahm Josef Weberberger einen neuen Tätigkeitsbereich. Seit April 2009 ist er für die Betreuung von Planern, Bauträgern und Wohngenossenschaften im Objektbereich verantwortlich. Weitere Informationen unter www.sol-ution.com und www.hausdersolartechnik.at.

TiSun goes Eastern Europe

Die Internationalisierung des Tiroler Solarsystemherstellers TiSun schreitet erfolgreich voran

TiSun fasst nun in Osteuropa Fuß und verpflichtet in den Exportländern lokale Partner, um Mentalität und Kultur des jeweiligen Landes besser verstehen zu können. Ab Mai betreut Mag. Ruslan Korytny die Vertragshändler für den Vertrieb der TiSun Produkte in Russland, Ukraine, Kasachstan, Usbekistan, Weißrussland, Moldawien und Georgien, außerdem wird er auch die Firmenzentrale in Söll unterstützen.

Die ökonomische Nutzung von solarthermischen Anlagen zur Wärmelieferung für Brauchwasser, Heizung, Schwimmbadtemperierung und industrielle Prozess- und Reinigungsvorgänge ist überall möglich. TiSun beweist, dass der Markt für Solarsysteme nicht nur im Süden, sondern auch in nördlichen und osteuropäischen Ländern vorhanden ist, wenn man sich mit hochqualitativen Produkten und starker B2B Marke präsentiert.

Vertrieb in der Ukraine

Den mit 1. Mai gültigen Verträgen mit osteuropäischen Partnern gingen wochenlange, letztlich sehr erfolgreiche Verhandlungen voraus. Aljans-SV GmbH übernimmt den Vertrieb der TiSun Solarsysteme für die Ukraine. TiSun will das enorme Potential von knapp 46 Mio. Einwohnern der Ukraine nutzen, um seine Solarkollektoren, Solar-Schichtspeicher, Wärme- und Heizungsspeicher und Komponenten für Solar-Systeme zu verkaufen.

Kooperation in Russland...

Eine weitere erfreuliche Zusammenarbeit gibt es mit Enso International mit Sitz in Moskau und Sotschi. Mit dieser Zusammenarbeit öffnete sich TiSun das Tor zum russischen Markt, auf dem ein großer Bedarf an Sonnenkollektoren herrscht. „Wir wollten uns nicht nur in Moskau positionieren. Sotschi ist der Austragungsort der Olympischen Winterspiele 2014 und es gibt dort momentan ein hohes Bauaufkommen. TiSun verfolgt die Strategie der Internationalisierung um Marktschwankungen auszugleichen, unsere Basis in Tirol weiter zu stär-

ken und Arbeitsplätze zu sichern“, erläutert Robin M. Welling, Geschäftsführer TiSun GmbH, den Schritt in den europäischen Osten.

... und Präsentation in Moskau

TISUN hat Erfahrung darin, auf neuen Märkten Fuß zu fassen und präsentierte sich im April auf der Sanitär- und Heizungsmesse SHK in Moskau mit einem 60 m² großen Stand. „Wir konnten erfolgreich Kontakte knüpfen, das Interesse an TiSun Solarsystemen war enorm“, resümiert Ruslan Korytny den internationalen Messeauftritt.

Auf der Messe SHK Moskau in Russland präsentierten 200 Aussteller aus 17 Ländern ihre Neuheiten im Bereich der Gebäude- und Energietechnik.

Weitere Informationen unter www.tisun.com.



Ruslan Korytny, TiSun Export Manager, Robin M. Welling, GF TiSun GmbH freuen sich über die Zusammenarbeit mit Valentin Bondarchuk, GF, Aleksey Grabovetskiy, Manager und Alexander Derevyanko, Ingenieur von Aljans-SV GmbH (v.l.).

BWT-Klage gegen Bundesinnung abgewiesen

Die Klage der BWT Austria GmbH gegen die Bundesinnung der Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker wurde vom Erstgericht abgewiesen.

Die BWT Austria GmbH, Herstellerin von Armaturen und Ventile für die Sanitär- und Heizungsinstallation, klagte die österreichische Bundesinnung der Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker auf Schadenersatz (HLK berichtete). Die Bundesinnung hat ein Gutachten betreffend Messingarmaturen der BWT erstellen lassen. Der Gutachter kam darin zum Ergebnis, dass die verwendete Messinglegierung bei der vorhandenen (unveränderten) Armaturen-Ausführungsform gehäuft zu Spannungsrissskorrosion führte – diese Legierung sei daher für diesen Einsatzbereich ungeeignet bzw. entspreche nicht dem Stand der Technik. In der Klage warf die BWT Austria GmbH der Bundesinnung vor, dass sie unwahre Tatsachen behauptet. Die Bundesinnung hätte das Gutachten weitergegeben, weshalb BWT pauschal bezifferte Umsatzeinbußen (Schaden von EUR 200.000,-) entstanden seien.

Das Erstgericht folgte dem Einwand der Bundesinnung, dass das Klagebegehren un schlüssig sei, und wies die Klage schon aus diesem Grund als unberechtigt ab.

BWT kann gegen dieses Urteil nunmehr berufen. In einer Berufung gegen die Abweisung wegen Unschlüssigkeit kann ein un schlüssiges Vorbringen nicht mehr ergänzt werden.

In der Aussendung der Bundesinnung ist zudem weiter zu lesen: „Da eine nachträgliche Sanierung eines un schlüssigen Klagebegehrens nicht mehr möglich ist, legt die prozessführende Kanzlei Pascher & Schostal Rechtsanwälte OG der klagenden Partei nahe, von der Erhebung einer Berufung Abstand zu nehmen und die Angelegenheit wirtschaftlich vernünftig zum Wohle der Marktteilnehmer zu lösen. Näherer Details:

www.prsa.at, Dr. Schostal, 01/513 86 26“