

Brötje und Muttergesellschaft Baxi setzen auf Expansion

Solides Fundament

Die Firmenhistorie der August Brötje GmbH war in den letzten zwölf Jahren geprägt von verschiedenen Eigentümerwechseln und Umstrukturierungsmaßnahmen. Heute ist das im oldenburgischen Rastede ansässige Unternehmen Mitglied der englischen Baxi PLC, einem der führenden Heizkesselhersteller in Europa. Sowohl Mutter als auch Tochtergesellschaft haben die Weichen auf Expansion in Deutschland und Europa gestellt.

Die im oldenburgischen Rastede ansässige August Brötje GmbH kann in den letzten zwölf Jahren auf eine bewegte Geschichte bezüglich seiner Eigentümer zurückblicken: 1989 wurden die Gesellschaftsanteile des 1919 gegründeten Unternehmens an die französische CICH verkauft. Schon drei Jahre später hieß der neue Gesellschafter Blue Circle Home Products.

Im europäischen Spitzenfeld

Im Zuge seiner Konzentrationsstrategie aufs Kerngeschäft veräußerte Blue Circle Brötje im November 1999 an Baxi PLC, die ihren Stammsitz ebenfalls in England hat. Die bis zu diesem Zeitpunkt vor allem mit Partnerunternehmen in England, Frankreich, Italien und Dänemark vertretene Unternehmensgruppe hatte mit dem Erwerb von Brötje nun auch Fuß auf dem deutschen Markt gefaßt. Obwohl sich Baxi bereits in der Spitzengruppe der führenden Wärmeer-

zeugerhersteller Europas befindet, ist der Expansionshunger der Briten (1999: ca. 762 Millionen Euro Umsatz, 4800 Mitarbeiter) noch längst nicht gestillt. So hat Baxi Ende Oktober 2000 bekannt gegeben, daß man mit der Newmond PLC fusionieren möchte. Newmond gilt insbesondere in England als renommierter Hersteller von Produkten im Bereich Heizungs- und Sanitärtechnik sowie bei Hausgeräten. Die Umsatzplanung der neuen Firmengruppe, die unter dem Namen New Baxi firmieren soll, wird auf 1250 Millionen Euro beziffert (bei 7500 Mitarbeitern). Der Marktanteil am europäischen Jahresvolumen von ca. sechs Millionen Wärmeerzeugern soll durch diese Fusion von derzeit zehn auf etwa elf Prozent steigen. Hinzu kommt die Option, mit den neuen, kapitalkräftigen Gesellschaftern weitere Zukäufe und Fusionen außerhalb von Großbritannien tätigen zu können.

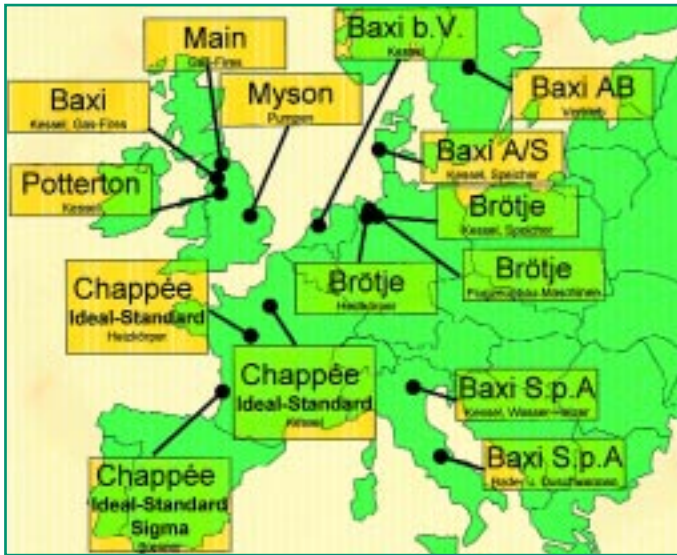
Kooperation mit GC-Gruppe

Innerhalb der Baxi-Gruppe konzentriert sich Brötje vor allem auf die Forschung und Entwicklung von hochwertigen Gas-Produkten. Die Brötje-Gruppe selbst gliedert sich übrigens in die beiden Geschäftsbereiche Heizung (Umsatz: ca. 200 Millionen DM, 413 Mitarbeiter) und Maschinenbau und Automation (Umsatz: ca. 75 Millionen DM, 170 Mitarbeiter). Das Heizungssortiment, das Heizkessel, Units, Gas-Wandheizkessel, Thermen, Brenner, Speicher, Regelungen, Solarsysteme und Heizkörper



Brötje-Geschäftsführer Uwe Berner (r.) und Vertriebsleiter Kurt Brüggemann versprechen sich vom Warentest-Urteil „sehr gut“ für das Gas-Brennwertwärmezentrum „Ecocondens BBS 15“ markant steigende Absatzzahlen





Präsenz der Brötje-Muttergesellschaft Baxi PLC in Europa vor der beabsichtigten Fusion mit Newmond

umfaßt, wird bundesweit seit etwa Mitte 1999 nahezu ausschließlich über die Fachgroßhandlungen der GC-Gruppe vertrieben. Eckpunkte dieser Kooperation sind u. a.:

- Konzentration auf Brötje als GC-Leitmarke und Systemlösung
- gemeinsame Marketingkommission
- gemeinsame Produkt-Entwicklungsprojekte
- gemeinsame Marketing-/Werbaktionen
- Schulungsräume an derzeit 40 Standorten
- Aufbau von Brötje-Beratungsspezialisten an 60 Plätzen.

Zur Betreuung der Heizungsfachhandwerker steht auch ein flächendeckender, bundesweit aktiver Werkskundendienst zur Verfügung (ca. 70 Standorte von Brötje-Technikern und Servicefachfirmen).

Brenner von Riello

Die wichtigsten Produkt-Markteinführungen im Jahr 2000 waren im Mai das neue Solarsystem „W“ und „WH“ (u. a. mit einem Solar-Schichten-Pufferspeicher mit integriertem Warmwasserspeicher) und im Juli die neue Thermen-Generation „Ecotherm“. Sehr interessant beim im Novem-

ber eingeführten neuen Brennerprogramm „Turbotherm“ ist die Tatsache, daß Brötje bei Produktentwicklung und Fertigung mit RBL – Riello Bruciatori Legnago S.p.a. zusammenarbeitet. Mit diesem Schachzug hat sich dem Rasteder Unternehmen die Möglichkeit eröffnet, auf die langjährigen Er-

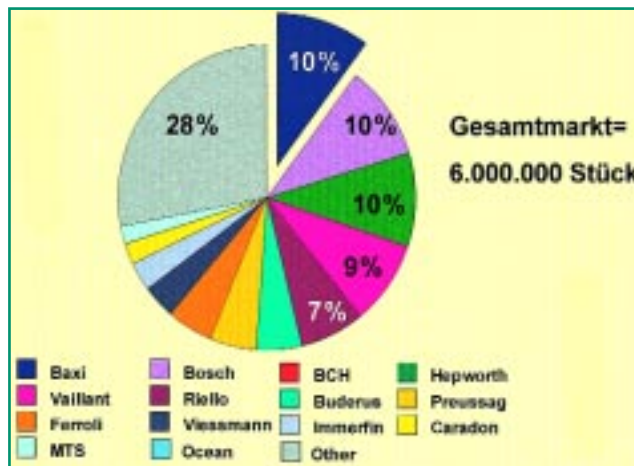
die Chance, in Deutschland nun endlich richtig Fuß zu fassen. Geplant ist, daß Brötje bis etwa 350 kW OEM-Produkte einsetzt und die größeren Leistungsbereiche im GC-Programm später mit Riello-Standardbrennern abgedeckt werden.

Wachstumsfeld Brennwert

Trotz des sehr harten Wettbewerbs im deutschen Heizungsmarkt sind die Brötje-Verantwortlichen optimistisch, ihre Marktanteile weiter ausbauen zu können. Vor allem im wachsenden Segment der wandhängenden Gas-Brennwertgeräte sieht man gute Chancen. Doch woher nehmen die Rasteder

diese Zuversicht angesichts des starken Wettbewerbs? Geschäftsführer Uwe Berner verweist – neben der Partnerschaft mit der GC-Gruppe – vor allem auf die Produktstrategie, die er als „pragmatische Heizungstechnik mit einem besonderen Kick“ beschreibt, wobei die Technik einfach und bezahlbar bleiben soll. Als Bestätigung für die erfolgreiche Umsetzung dieser Prinzipien sieht Berner auch das Test-Urteil „sehr gut“ im Novemberheft der Stiftung Warentest für das Gas-Brennwertwärmezentrum „Ecocondens BBS 15“.

Aus der Erfahrung mit dem 1996 ebenfalls als „sehr gut“ getesteten Brennwertgaswandgerät „Ecotherm Plus“ leitet man markant steigende Absatzzahlen ab. In der Produktion im Werk in Rastede hat man sich auf diesen „Ernstfall“ jedenfalls schon gut vorbereitet. JW



Wärmeerzeuger-Marktanteile Europa 1999 nach Einschätzung von Brötje

fahrungen des Brenner-Weltmarktführers zurückzugreifen und so rasch und mit relativ geringem Entwicklungsaufwand eine komplette Öl-/Gas-Brennerpalette anbieten zu können. Die Betreuung und den Kundendienst für die Produkte übernimmt Brötje. Für Riello bedeutet diese Kooperation

Aktuelles Problem?

Sämtliche Fachbeiträge der letzten Jahre können Sie in unserem Archiv unter

www.shk.de

themenbezogen recherchieren und noch einmal nachlesen!