

Gas-Brennwerttechnik-Spezialist Atag expandiert europaweit

Auf der Jagd nach Marktanteilen

Robert Donnerbauer*

Die niederländische Atag hat den europäischen Markt im Visier. Der Hersteller hochwertiger Gas-Brennwertwandkessel war lange Zeit nur auf den Heimatmarkt, den Niederlanden, fokussiert. Auf dem deutschen Markt, der als Trendsetter eine Schlüsselrolle einnimmt, konnte das Unternehmen 1999 – nach eigenen Angaben – einen Marktanteil von über 5 % erzielen. Doch die ehrgeizigen Pläne sehen eine mittelfristige Steigerung auf 8 bis 12 % vor.

Der Geschäftsführer der Atag Verwarming BV, Jan de Vries, sieht sein auf Gas-Brennwerttechnik spezialisiertes Unternehmen als „kleine, gesunde, liquide Firma in einem boomenden Marktsegment“ (Umsatz in 1999: 61 Millionen Euro). De Vries fühlt sich ganz wohl in seiner Rolle als erfolgreicher Nischenanbieter, wobei man künftig aktiver werden und die hochwertige Technik auch verstärkt im Export in ganz Europa anbieten möchte. Bis vor wenigen Jahren noch war das Unternehmen fast ganz auf die Niederlande konzentriert, wo man mit rund 15 % Marktanteil im Segment der Brennwertkessel eine feste Größe darstellt.

* Dipl.-Ing. Robert Donnerbauer ist freier Wirtschaftsjournalist, 35066 Frankenberg (Eder)

Ruinöser Verdrängungswettbewerb

Besondere Bedeutung im Rahmen der Expansion haben die Märkte in Deutschland, England und Italien. Zum einen setzen insbesondere der deutsche Markt Trends für Entwicklungen, die sich in ganz Europa auswirken, erläutert de Vries. Zum anderen reizt es die Niederländer, sich mit den dort aktiven Großunternehmen mit entsprechend großen Stückzahlen zu messen. Darüber hinaus bieten diese Länder eine gute Gas-



Fotos: Donnerbauer

Jan de Vries, Geschäftsführer der Atag Verwarming BV, mit dem Glattrohr-Wärmetauscher aus Edelstahl

Infrastruktur und verfügen zum Teil erst über eine sehr niedrige Durchdringung der Brennwerttechnik. Während nach einer Untersuchung der Atag in den Niederlanden von den 1999 neu installierten 383 000 Gasgeräten (Boden und Wand) schon 84 % in Brennwert-Ausführung waren, waren es in Deutschland „nur“ 30 % bei den 675 000 verkauften Gas-Brennwertkesseln. In den übrigen Ländern ist das Mißverhältnis noch eklatanter: England weist bei 848 000 Gaskesseln nur 4 % und Italien bei 940 000 Gaskesseln erst 3 % Brennwert-Anteil auf.

Die Brennwerttechnik stellt in Europa ein riesiges Marktpotential dar, bemerkt auch Export-Manager Matthijs Roorda. Während die Nachfrage an Gasgeräten allgemein bei rund 4 Millionen Stück pro Jahr stagniert, steige der Absatz von Brennwertgeräten jedes Jahr weiter an. Der Anteil liege aber erst bei 500 000 bis 600 000 Stück. Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich auch in Deutschland. Hier war der gesamte Heizkesselabsatz in den letzten Jahren rückläufig. Allein die Nachfrage nach Brennwertkesseln hat sich in den 90er Jahren verfünffacht. Leider habe sich auch die Zahl der Anbieter im Markt vervielfacht, wie Ralf Küßner, Geschäftsstellenleiter von Atag Heizungstechnik in Herborn, verdeutlicht: Gab es vor zehn Jahren erst fünf Anbieter von Brennwertkesseln in Deutschland, so sind es mittlerweile schon über 40. Allein auf die vier Marktführer entfallen dabei 70 % des Marktes. Die Zahl der Großhandelsfirmen stieg im gleichen Zeitraum von 500 auf 1 300. Und statt 18 000 Fachhandwerksbetrieben, teilen sich jetzt 43 000 den Markt. Das Verhältnis von Angebot und Nachfrage stimme nicht mehr. Der ruinöse Verdrängungswettbewerb einiger Hersteller habe sich bereits auf den Handel übertragen, so Küßner. „Was derzeit passiert, geht teilweise unter die Gürtellinie. Es wird eine Marktberingung geben und einige Unternehmen werden verschwinden – aber wir nicht“, zeigt sich Ralf Küßner überzeugt. Das Unternehmen setzt dabei auf seine Leistung und auf die Produktqualität.

Modulationsbereich von 10 bis 120 kW

Eine wichtige Rolle hierbei spielt schon seit langen Jahren der rostfreie Edelstahl als Material für den Wärmetauscher. Auf Basis langjähriger Erfahrungen hat Atag einen Glattrohr-Wärmetauscher aus Edelstahl für seine Gas-Brennwertwandgeräte entwickelt. Das Material – eine besondere



Blick in das Montagewerk der Atag Verwarming BV im Niederländischen Lichtenvoorde. Hier wird gerade der „HR5003“ für den italienischen Markt gebaut

Legierung mit Anteilen von Chrom, Nickel, Molybdän und Mangan – bleibe auch nach langem Einsatz in einem Heizkessel unverändert. Durch die extrem glatte Oberfläche könne selbst aggressives Kondensat den Stahl nicht angreifen, meint de Vries. Schon 1986 seien erste Brennwertgeräte damit realisiert worden. Seit etwa vier Jahren gibt es diese leicht schräg eingebaute Wärmetauscher-Lösung mit Glattrohren, die einen schnellen Wärmeübergang garantieren sollen. Das schnelle Erfassen der Temperaturänderungen verhindert unnötiges Hochheizen des Heizungswassers, wodurch neben niedrigerem Energieeinsatz auch wasserseitige Verschmutzungen des Wärmetauschers verhindert werden, erklärt Produktmanager Rob de Reus. Glattrohre erfordern gegenüber Lamellenwärmetauschern eine größere Oberfläche, um den gleichen Wärmeübergang zu erreichen.

Doch hätte die benötigte größere Oberfläche wiederum einen positiven Einfluß auf den Wirkungsgrad. Denn so werde eine optimale Abkühlung der Rauchgase erreicht. Um dies zu realisieren wählte Atag eine spezielle Konstruktion des Wärmetauschers, die mit einer Art Schockeffekt die Abkühlung der Rauchgase bewirkt. Für das Jahr 2001 ist die Einführung von zwei neuen Produkten geplant: Zum einen ein „Sonnen-Gas-Kombi“, mit eigens entwickelter Steuerelektronik für die effiziente Nutzung der Solarenergie zur Erwärmung von Heiz- und Brauchwasser. Das zweite Highlight ist ein „Twin 120“. Dahinter verbirgt sich ein 120-kW-Kessel, der mit zwei 60-kW-Edelstahl-Glattrohr-Wärmetauschern als Standgerät in einem kompakten Gehäuse ausgeführt ist. Das Produkt soll den Modulationsbereich von 10 bis 120 kW Leistung, d. h. 1 : 12, abdecken.



Export-Manager Matthijs Roorda: „Für den Export sind rund 20 % landespezifische Änderung bei den Geräten notwendig“

Aus Benraad wird Atag Heizungstechnik

In Deutschland ist Atag bereits seit 1982 durch den Kauf der Firma Benraad präsent. 1999 wurde Gamat übernommen, die Vertriebsmannschaft ist mittlerweile in Benraad integriert. Im Zuge der europäischen Marktstrategie (u.a. mit einem einheitlichen Markenauftritt) erfolgt derzeit auch die Umbenennung von Benraad in Atag Heizungstechnik GmbH. Für den Vertrieb setzt man in Deutschland auf den dreistufigen Vertriebsweg über den Großhandel mit einem speziellen Partnerschaftssystem für ausgewählte Heizungsfirmen. Dazu greifen die Niederländer auf 19 Verkaufsstellen und 115 Vertragskundendienstfirmen in Deutschland zurück. Für aktive Atag-Partner gilt eine besondere Treueprämie oder eine erweiterte Garantie von fünf Jahren auf Geräte und Regelung sowie zehn Jahre auf Wärmetauscher. Zur Unterstützung sind verstärkte Marketing- und Service-Aktivitäten geplant.



Ralf Küßner, Leiter der deutschen Geschäftsstelle in Herborn, mit dem „HR5008“ (60 kW) in Kaskadenschaltung

Von den 18 000 Brennwert-Wandgeräten, die Atag 1999 im Ausland verkaufen konnte (bei einer Gesamtproduktion von etwa 50 000 Kesseln), ging rund die Hälfte nach Deutschland. Der in diesem Produktsegment erzielte Marktanteil von rund 5 % (knapp 170 000 Brennwertwandkessel und 30 000 -standkessel wurden schätzungsweise in Deutschland insgesamt neu installiert) soll mittelfristig auf 8 bis 12 % wachsen – so lautet jedenfalls das ehrgeizige Ziel. □