

Die Einbrüche im Heizkörpermarkt haben auch in der Halbjahresbilanz der Zehnder Group deutliche Bremspuren hinterlassen. Doch die Schweizer sind nicht untätig geblieben. Mit dem neuen Geschäftsfeld kontrollierte Raumlüftung will sich Zehnder vom Wärme- und Design-Spezialist zum Komplettanbieter rund um das Thema Raumklima weiterentwickeln.

Die international vorwiegend im Bereich Heizkörper tätige Schweizer Zehnder Group konnte im Jahr 2001 noch einen Rekordgewinn erzielen und den Umsatz – in einem schwierigen Umfeld – mit 476,6 Mio. CHF knapp auf Vorjahreshöhe halten (483,0 Mio. CHF). Deutlicher zu spüren bekam das Unternehmen die weltweite, konjunkturelle Abkühlung im ersten Halbjahr 2002. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sank der Umsatz um 6 Prozent und der Gewinn um 55 Prozent.

Auf Expansionskurs

Besonders hart betroffen im ersten Halbjahr 2002 war nach Angaben der Zehnder Group der Geschäftsgang in Deutschland. Hier seien die Verkaufserlöse – im Einklang mit der Marktentwicklung, wie es hieß – um über 15 Prozent eingebrochen. Ähnlich ungünstig sei der Geschäftsverlauf in Österreich und den Benelux-Ländern gewesen, während in Italien und auf der Iberischen Halbinsel höhere Umsätze erzielt werden konnten. Aus Unternehmenssicht erfreulich habe sich auch der Geschäftsgang in der Schweiz entwickelt, wo die im Bereich Komfort-Lüftungssysteme tätige Comfohome AG/Schweiz zum Wachstum beigetragen hätte. In diesem Zusammenhang hat die Zehnder Group im Jahr 2002 die holländischen Unternehmen J.E. Stork Ventilatoren BV (J.E. Storkair) und Recair BV übernommen. J.E. Storkair entwickelt und ver-

Zehnder setzt auf kontrollierte Raumlüftung

Vom Heizkörper- zum Raumklima-Spezialist



Zehnder-Geschäftsführer Donat Feser kündigte neben der kontrollierten Raumlüftung auch eine neuartige Endkundenansprache bei den „Wärmekörper nach Maß“ an

kauft Geräte und Systeme im Bereich der Lüftungstechnik und der Wärmerückgewinnung, überwiegend für Wohn- sowie für kleinere Büro- und Gewerbebauten. Die Recair BV produziert und verkauft ausschließlich Wärmetauscher. Die Gesellschaften beschäftigen gemeinsam rund 270 Mitarbeiter und erzielten 2001 einen Umsatz von rund 36 Millionen Euro.

Neuer Umsatzträger

Mit der kontrollierten Raumlüftung, die unter dem Begriff „Comfosystems“ in den Nicht-Benelux-Staaten vermarktet wird, möchte auch die Zehnder GmbH in Lahr ihren Umsatz künftig steigern. „Zielsetzung für die kommenden drei bis fünf Jahre ist die Weiterentwicklung vom reinen Heizkörper-Hersteller zum kompletten Komfort-Raumklima-Spezialisten. Aufbauend auf unserer führenden Marktstellung bei form-schönen Heizkörpern wollen wir mit der Übernahme der Storkair auch zu einem führenden Anbieter im Bereich des Komfort-Raumklimas werden“, erläuterte Donat Feser, Geschäftsführer für Marketing und

Vertrieb für die Bereiche Wärmekörper und Comfosystems, in einem Fachpressegespräch.

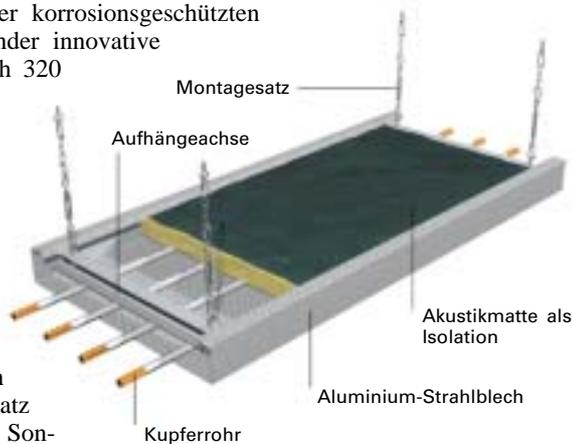
„Also keine ausschließliche Konzentration mehr auf die heiztechnischen Komponenten, sondern ein Ausbau des Produktportfolios zur Raumbe-glichkeit mit wegweisenden ganzheitlichen Konzepten.“ Ergänzend meinte er: „Wir möchten unseren Kunden ein hochwertiges, vollständiges und abgestimmtes Produktsortiment zur Belüftung, Heizung und Kühlung anbieten. Anwendungsgebiete für diese Systeme sind Wohn- sowie Büro- und Gewerbebauten.“



Gerd Sexauer, Geschäftsführer Strahlungs- heizung und -kühlung, präsentierte u.a. die neue, modulare Deckenstrahlplatte ZIP

Neue Produkte bei den Deckensystemen

- Die modulare Bauweise der korrosionsgeschützten Deckenstrahlplatte ZIP (Zehnder innovative Platte) unterscheidet nur noch 320 mm breite Elemente mit vier verschiedenen Längenmaßen (2, 3, 4 und 6 m). Erforderliche höhere Baubreiten lassen sich durch das Zusammenschalten der Module auf 704 mm und 1088 mm erweitern. Praktisch ist die montagefreundliche Verbindungstechnik nach Wahl: Verpressen oder Verschrauben. Zum Einsatz in Feuchträume gibt es eine Sonderausführung.



- Das Deckenkühl- und Heizsystem „Como“ (Cooling Module) besteht aus einem Aluminium-Strahlblech, in das nahtlose Kupferrohre formschlüssig verpreßt sind. Durch eine Aussteifung der Platte mit Profilen reduziert sich die Anzahl der Befestigungspunkte. Erhältlich ist das Produkt in vier gestalterischen Ausführungen

Profile steifen die Deckenkühl- und Heizplatte „Como“ aus und reduzieren so die Anzahl der Befestigungspunkte

- Das patentierte Energieausgleichssystem „EcoSS“ (Energy Cost Saving System) bietet eine energiesparende Besonderheit: Die Temperaturunterschiede zwischen mehreren Räumen eines Gebäudes lassen sich ohne sofortigen zusätzlichen Aufwand externer Kühl- und Heizenergie ausgleichen. So wird z.B. aus warmen Südräumen überschüssige Energie in kühle Nordräume transportiert und umgekehrt.

Zehnder, 77933 Lahr, Telefon (0 78 21) 5 86-0, Telefax (0 78 21) 5 86-4 11
www.zehnder-online.de

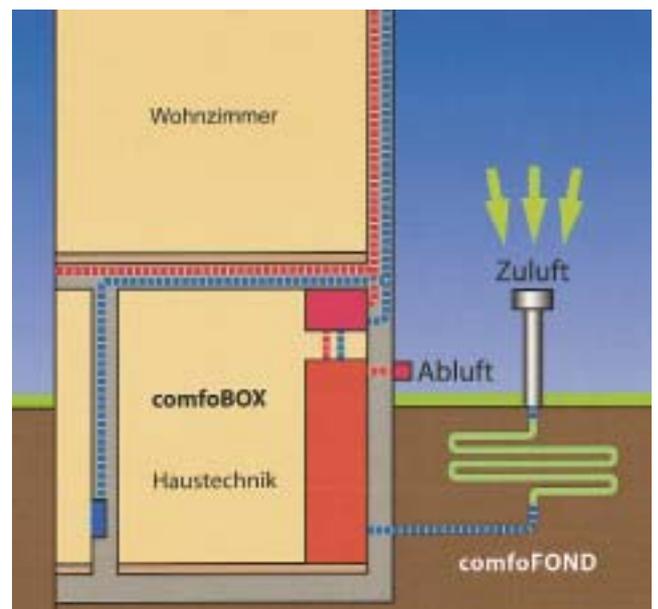
Feser u. a. die rezessive (Neubau-)Baukonjunktur, die sich z. B. durch die Kürzung der Eigenheimzulage noch verschärfen dürfte. Und welche Kernziele sieht der Zehnder-Geschäftsführer für 2003? „Absolute Priorität hat die erfolgreiche Implementierung der neuen Geschäftsfelder. Operativ geht es insbesondere für mein Aufgabenfeld um die erfolgreiche Markteinführung der kontrollierten Raumlüftung“, sagte Feser. „Grundsätzlich werden wir mit aller Kraft unsere Maßnahmen darauf konzentrieren, unsere Marktanteile in einem leider rückläufigen Markt zu halten bzw. selektiv sogar auszubauen.“ Darunter fällt auch die Ausweitung des Bereichs Deckenstrahlungsheizung und -kühlung (siehe Kästen).

Neben impulsgebenden, neuen Produkten im Design-Heizkörperbereich zur ISH 2003 plant das Lahrer Unternehmen zudem im Bereich „Wärmekörper nach Maß“ eine neue Art der Ansprache der Bauherren und Modernisierer. „Wir möchten zukünftig nicht nur die optischen Vorteile hochwertiger Wohnraum-Wärmekörper aufzeigen, sondern dieser Zielgruppe auch den Einfluß der Heizkörper auf das Raumklima nahe bringen. Dies geschieht anhand trendgerechter Milieubeispiele“, erläuterte der Geschäftsführer. Zudem sollen damit auch investitionswillige Neubaukunden gewonnen werden. Dieses Potential bezeichnete Feser als „lange noch nicht ausgeschöpft“.

An dieser Stelle drängt sich die Frage auf, warum Zehnder seine Produktrange in einer Zeit diversifiziert, in der der Trend eher wieder zur Konzentration auf die Kernkompetenzen zurückgeht. Dazu Donat Feser: „Dieser Produktbereich rundet in idealer Weise unsere bisherige Kernkompetenz ab und bietet damit enorm hohe Synergiepotentiale in der Zielgruppenansprache, Vertriebsstruktur und Medienkommunikation. Sprich die Marktbearbeitung in ihrer ganzen Breite verzahnt sich hier hervorragend mit unseren bisherigen Instrumenten und Strukturen.“ Doch nicht nur die Produkte zur kontrollierten Raumlüftung werden dem SHK-Handwerker (über den Fachgroßhandel) zur Verfügung gestellt. Bei Bedarf begleitet und unterstützt ein „eigener Lüftungs-Außendienst alle Planungsphasen mit einer ganzheitlichen Systemberatung“. Aber auch bei Ausführung, Inbetriebnahme und Wartung möchte das Unternehmen dem Handwerker zur Seite stehen.

Hohe Wachstumspotentiale

Optimistisch zeigte Donat Feser hinsichtlich der Wachstumspotentiale für das Comfosystems-Segment in den nächsten Jahren. „Ich sehe hohe Wachstumspotentiale für kontrollierte Raumlüftung in den nächsten Jahren bedingt durch die neue Energie Einsparverordnung“, sagte er. „Aber auch medizinische Aspekte spielen eine Rolle durch deutliche Zunahme der Allergiker, durch steigende Anforderungen an ein behagliches Innenklima, dichtere Gebäudehüllen, dem verstärkten Wunsch nach hygienischerem Raumklima sowie der zunehmenden Forderung nach Vermeidung von Außenlärm.“ Als bremsenden Faktor nannte



Zehnder „Comfosystems Exklusiv“ mit integrierter Heizung, Warmwasser-Versorgung, Lüftung und Kühlung als kompakte Energie-Zentrale