

Die Uponor-Gruppe ist Anbieter von Systemlösungen aus Kunststoff. Unter dem Geschäftsbereich Housing Solutions Europe verbirgt sich u. a. Uponor Deutschland mit den Marken Unipipe, Velta, Polytherm, Ecoflex, Hewing und Wirsbo. Bis Ende Januar 2003 war Thomas Rahn als Area-Manager Central Europe für die Uponor-Aktivitäten in Deutschland, Schweiz, Österreich, Polen und den Benelux-Ländern verantwortlich. Nach seinem überraschenden Ausscheiden aus dem Konzern sprach SBZ-Redakteur Norbert Schmitz mit dem Europa-Präsidenten der Gruppe Dieter Pfister, über Ziele und Strategien der Gruppe.

SBZ: Herr Pfister, Ende Januar verließ Thomas Rahn, Area-Manager Central Europe, überraschend den Uponor-Konzern. Was war der Grund für diese Trennung?

Pfister: Thomas Rahn und Uponor haben sich in gegenseitigem Einvernehmen getrennt.

SBZ: Wer steht eigentlich hinter der Uponor Firmengruppe?

Pfister: Uponor wurde 1982 gegründet und ist eine finnische Aktiengesellschaft. Die größten Anteilseigner von Uponor sind Privatunternehmen, öffentlich-rechtliche Körperschaften sowie Banken und Versicherungsgesellschaften. Sie halten zusammen knapp 70 % der Aktien am Uponor-Konzern. 23,5 % sind in ausländischem Besitz und werden teilweise durch Banken treuhänderisch verwaltet, der Rest von 8,3 % verteilt sich auf gemeinnützige Organisationen und private Haushalte. Der größte Gesellschafter am Uponor-Konzern ist mit 21,7 % die Oras-Gruppe.

SBZ: Wie hoch sind die Umsätze?

Pfister: Im Geschäftsjahr 2002 belief sich der Umsatz des Uponor-Konzerns mit 5300 Mitarbeitern auf 1,1 Milliarden Euro. Es konnte ein Cash-Flow von 148,8 Mio. Euro erzielt werden. Der Gewinn betrug 64,2 Millionen Euro. In 2001 war der umsatzstärkste Geschäftsbereich mit einem Nettoumsatz

» Unserer Branche geht es nicht erst seit 2002 schlecht «

von 481,7 Millionen Euro die Division Housing Solutions Europe (Haustechnik Europa) mit ihren verschiedenen Marken. Ak-

Unipipe, Velta, Polytherm, Ecoflex, Hewing und Wirsbo

Sechs im Verbund

tuelle Zahlen für 2002 liegen momentan noch nicht vor, können aber in einigen Wochen im Geschäftsbericht nachgelesen werden.



» Eine Verschmelzung zu einem Unternehmen würde zu Umsatzeinbußen führen «

SBZ: Welchen Anteil hatten die verschiedenen Firmen?

Pfister: Obwohl es rechtlich selbständige Einzelunternehmen sind, sprechen wir innerhalb der Gruppe nicht von Firmen, sondern von Marken. Einzelne Umsatzzahlen geben wir schon aus Wettbewerbsgründen nicht an die Öffentlichkeit.

SBZ: Die von Ihnen genannten Firmen stehen auch untereinander im Wettbewerb. Gibt es eine Stallregie?

Pfister: Nein, jede Firma muß zeigen, was sie kann und sich im Wettbewerb um den Kunden behaupten. Nur wenn ein System oder eine Marke dem Installateur einen

Nutzen bietet hat es eine Daseinsberechtigung. Kritisch wird es nur, wenn vom Kunden kein spezifischer Nutzen erkannt und ein System mit dem anderen vermischt wird. Dann müssen wir stärker einsteigen und versuchen diese Überschneidungen aufzulösen.

SBZ: Warum lassen Sie verschiedene Firmen gegeneinander laufen und gründen nicht ein Unternehmen?

Pfister: Das hat zum einen historische Gründe. Zudem hat jede Marke ihre Daseinsberechtigung und letztlich auch ihr Zuhause gefunden. Eine Verschmelzung zu einem Unternehmen würde zu Umsatzeinbußen führen und zudem Restrukturierungsmaßnahmen erfordern. Der Output wäre fraglich – was hätten wir am Ende mehr als heute? Von daher zielen wir mehr darauf ab, Synergien der Gruppe zu nutzen.

SBZ: Die Anzahl der Baugenehmigungen ist stark rückläufig. Wie hat sich Uponor in diesem Marktumfeld bisher behauptet?

Pfister: Es geht der Bauwirtschaft und damit auch unserer Branche nicht erst seit 2002 schlecht. Betrachten wir Indikatoren wie beispielsweise Neubaugenehmigungen so stellen wir fest, daß es schon seit Ende der 90er Jahre abwärts geht. Sicherlich erreichte uns 2002 erneut ein Negativrekord. Wenn wir nur den deutschen Markt betrachten, liegen wir mit der Uponor Grup-

» Jede Firma muß zeigen, was sie kann und sich im Wettbewerb um den Kunden behaupten «

pe nur knapp 3 % hinter dem Ergebnis des Jahres 2001. Dabei schwankt das Einzelergebnis innerhalb der Gruppe.

SBZ: Wenn Sie schon keine Zahlen nennen wollen, wie sind denn die Umsatzentwicklungen der einzelnen Uponor-Kinder?

Pfister: Bei Unipipe haben wir in Deutsch-

Interview

land generell sehr gute Zuwachsraten. Bei Velta gibt es Zuwächse im Bereich Sanitär. Polytherm hingegen mußte eine rückläufige Entwicklung erfahren. Ecoflex und Hewing haben sich sehr gut entwickelt und

» Wir wollen den Service für den Verarbeiter weiter optimieren «

bei Wirsbo Pex gab es ebenfalls eine Steigerung. Doch mittelfristig sehe ich für alle gute Perspektiven.

SBZ: Welche Marschrichtung schlagen die Firmen im Jahr 2003 ein?

Pfister: Unsere Vertriebsarbeit wird intensiviert und damit die Präsenz von Uponor am Markt verstärkt. Wir wollen vor allem den Service für den Verarbeiter weiter optimieren. Deshalb werden wir das Schulungsangebot und die Präsenz beim Handwerker erhöhen. Wir werden aber unsere Aktivitäten auch im Sinne unserer Vision „Bringing comfort to life“ weiter ausbauen. Das heißt für uns, daß wir in fünf bis zehn Jahren Produkte, Systeme und Lösungen anbieten wollen, die das Leben im Wohnraum angenehmer machen und dabei Sicherheit und Behaglichkeit bieten.

SBZ: Woran denken Sie?

Pfister: Beispielsweise an das Thema Ventilationssysteme, kontrollierte Wohnraumlüftung oder Sprinklersysteme. Auf weitere Details möchte ich nicht eingehen.

SBZ: Wie entwickeln sich die Uponor-Umsätze im deutschen Markt?

Pfister: Für das Jahr 2003 sehe ich einen Marktrückgang von etwa 10 %. Dennoch sehe ich durchaus positive Signale für uns. Wir werden in die Bereiche Vertrieb und Entwicklung investieren. Das macht uns schlagkräftiger. Außerdem sind wir damit näher am Kunden und kommen mit neuen Systemen, neuen Produkten und somit mehr Nutzen für den Kunden in den Markt. Wenn ich das alles zusammenzähle, sehe ich auch in 2003 kein schlechtes Jahr.

SBZ: Welche neuen Produkte dürfen Ihre Fachpartner in Kürze erwarten?

Pfister: Zunächst einmal werden wir unseren Unipipe Fitting zum vollen System ausbauen. Auch unser Kunststoff-Fittingsystem bauen wir aus. Bei Unipipe wird es ein neues System im Bereich thermoaktiver



» Für das Jahr 2003 sehe ich einen Marktrückgang von etwa 10 % «

Bauteile mit Mehrschichtverbundrohr geben, während wir bei Velta mit einem neuen Renovierungssystem aufwarten und das Sanitärsystem ausbauen. Einen neuen Akzent in Richtung Kühlung wollen wir bei Polytherm setzen. Bei Ecoflex wird es ein komplettes Verbindungssystem geben.

SBZ: Umsatzzuwachs muß man nicht unbedingt nur aus dem Bestand generieren. Wie sieht es mit Firmenakquisitionen aus?

Pfister: Sicher bietet eine große Firmengruppe wie Uponor den nötigen finanziellen Background, um Akquisitionen durchführen zu können. Aus Diskretionsgründen kann ich Ihnen aber keine Kandidaten nennen. Wir werden unseren Schwerpunkt da letzten Endes sicherlich auf Bereiche setzen, in denen wir selber heute noch nicht sehr stark vertreten sind. Auch hier werden wir im Sinne unserer Vision und Strategie „Bringing comfort to life“ handeln.

SBZ: Wollen Sie sich im Gegenzug von weniger profitablen Kindern trennen?

Pfister: Unternehmensverkäufe stehen zur Zeit nicht an. Mit den Marken Unipipe, Velta, Polytherm, Ecoflex, Hewing und Wirsbo verfügen wir über ein Kompetenzzentrum, mit dem wir auch künftig erfolgreich sein werden.

i

Zu Uponor Deutschland gehören die Marken:

Uponor Rohrsysteme GmbH
(Uponor Unipipe Systems)
Industriestraße 56
97437 Haßfurt
Telefon (0 95 21) 6 90-0
Fax (0 95 21) 69 07 10
Internet: www.unipipe.de
Business Unit Manager:
Heiko Folgmann

Polytherm GmbH/Ecoflex Systems
Prof.-Katerkamp-Straße 5
48607 Ochtrup
Telefon (0 25 53) 7 25-0
Fax (0 25 53) 7 25 44
Internet: www.polytherm.de/
www.ecoflex.com
Business Unit Manager:
Manfred Fiedler

Wirsbo-Velta GmbH & Co. KG
Hans-Böckler-Ring 41
22851 Norderstedt
Telefon (0 40) 3 09 86-0
Fax (0 40) 30 98 63 23
Internet: www.velta.com
Business Unit Manager:
Heino Stüfen

Wirsbo Pex GmbH
Gutenbergstraße 13
63477 Maintal
Telefon (0 61 09) 60 19-0
Fax (0 61 09) 60 19 99
Internet: www.wirsbo.de
Business Unit Manager:
Heino Stüfen

Hewing GmbH
Waldstraße 3
48607 Ochtrup
Telefon (0 25 53) 70 01
Fax (0 25 53) 70 17
Internet: www.hewing.com
Business Unit Manager:
Dieter Möllers