

## Aktuelle Daten der umsatzstärksten Heiztechnikhersteller

# Im Spitzenfeld wird es enger

### Rang 1: BBT Thermotechnik

Im August 2004 haben Bosch und Buderus ihre Heiztechnikaktivitäten auch juristisch zur BBT Thermotechnik GmbH zusammengeschlossen. Die Marken der BBT werden seit dem aber separat geführt und weiterentwickelt. Aus diesem Grund gab es auf der ISH auch zwei Pressekonferenzen. Dabei sprach Klaus Huttelmaier für die Marke Junkers und Ulrich Staudinger für Buderus. Beide sind Mitglieder der Geschäftsführung der BBT Thermotechnik GmbH.

Im Geschäftsjahr 2004 erzielte BBT ein Umsatzplus von 9 % und „eine deutliche Ergebnissteigerung“. Der Umsatz der BBT Thermotechnik stieg von 2,266 Milliarden Euro auf 2,474 Milliarden Euro. Maßgeblich für die Wachstumsdynamik war das Auslandsgeschäft mit +13 %, das über 57 % (+1 % gegenüber 2003) zum Gesamtumsatz des Unternehmens beigetragen hat. In Deutschland stieg der Umsatz um 5 %. Die Umsatzverteilung nach Regionen sieht so aus: 53 % Deutschland, 43 % übriges Europa, 4 % andere Kontinente. Langfristig wird angestrebt, 30 % des Umsatzes außerhalb Europas zu erzielen. In Europa sieht die BBT Thermotechnik

Auf der ISH 2005 präsentierten fünf der sechs umsatzstärksten europäischen Heiztechnikhersteller ihre aktuellen Zahlen sowie weitere Infos zu den Aktivitäten ihrer Unternehmen. Neu im Reigen der Pressekonferenzen waren die Auftritte zweier italienischer Unternehmen: der MTS Group und der Riello Group. Keine aktuellen Zahlen gab es von der britischen Baxi Group. Nachfolgend nun die Infos der Hersteller in komprimierter Form, sortiert nach der Rangfolge des Umsatzes. Interessant: Ab Rang 3 rücken die Firmen immer enger zusammen.

ihren Marktanteil bei 21 % und weltweit bei 12 %. Knapp 60 % des Umsatzes entfallen auf Heizgeräte, dabei liegt der Anteil der Brennwertgeräte bei 18 %.

Für Forschung und Entwicklung wendete die BBT insgesamt gut 59 Millionen Euro auf. Das Unternehmen beschäftigte im Jahresdurchschnitt 2004 rund 12 700 Mitarbeiter, davon mehr als die Hälfte im Ausland.

Junkers gehört mit Bosch und Buderus zu den internationalen Marken der BBT. Das Portfolio wird durch neun regionale Marken (u. a. mit Sieger) ergänzt und abgerundet. In 2004 ist der Umsatz um 5 % auf 193 Millionen Euro gestiegen. Zur Ausrich-

tung von Junkers stellte Klaus Huttelmaier klar: „Junkers vertreibt seine Produkte über den freien Großhandel. Und daran wird sich auch zukünftig nichts ändern.“ Ergänzend sagte er: „Dabei verstehen wir Großhändler, Installateure/Heizungsbauer und Endkunden gleichermaßen als unsere Partner.“ Der Umsatz von Buderus Deutschland ist in 2004 um 5 % auf 825 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr gestiegen. „Zuwächse konnten wir vor allem im Bereich Kompaktheizkessel und Öl-Brennwertsysteme erzielen“, erläuterte Ulrich Staudinger. Allerdings deutet er das Wachstum im deutschen Heiz-

technikmarkt in 2004 nicht als Trendwende sondern als Ergebnis von Sondereffekten. Von einer nachhaltigen Erholung könne deshalb keine Rede sein, meinte Staudinger.

### Rang 2: Vaillant

Zum Umsatzwachstum von 6 % auf 1,849 Milliarden Euro im Jahr 2004 haben bei Vaillant alle Unternehmensbereiche beigetragen. So legte die Heiztechnik um 7 % auf 1,588 Milliarden Euro zu, Baumateria-



**Klaus Huttelmaier,**  
BBT-Geschäftsführer:  
Junkers vertreibt seine Produkte über den freien Großhandel. Und daran wird sich auch zukünftig nichts ändern



**Ulrich Staudinger,**  
BBT-Geschäftsführer  
Buderus: Das Wachstum im deutschen Heiztechnikmarkt in 2004 ist keine Trendwende, sondern ein Ergebnis von Sondereffekten

## Ergänzende Daten und Fakten

- **Top 10 der umsatzstärksten Heiztechnikunternehmen:** Auf den Rängen 7 und 8 dürften im Bereich von 450 bis 460 Millionen Euro in etwa gleich auf die Firmen Ferroli und De Dietrich Re-meha liegen. Auf 9 folgt die französische Group Atlantic mit ca. 438 Millionen Euro Umsatz und Weishaupt befindet sich auf Rang 10 mit etwa 365 Millionen Euro.
- **Heiztechnikmarkt Deutschland 2004:** Insgesamt stieg die Nachfrage in 2004 um rund 3 % auf knapp 740 000 Gas- und Ölheizkessel. Hinzu kamen etwa 10 000 Wärmepumpen sowie 12 000 Festbrennstoffkessel. Der Modernisierungsbereich hat einen Anteil von 80 %. Nur 8 % der Heizungsmodernisierungen werden mit der Montage einer Solaranlage kombiniert. (Quelle: BDH)
- Das seit 1. 4. 2005 in Großbritannien gültige „Energy White Paper“ erlaubt, von wenigen Ausnahmen abgesehen, nur noch den Einsatz von **Brennwert-**

geräten. (Quelle: Viessmann)

- In Skandinavien haben aufgrund günstiger Strompreise **Wärmepumpen** große Marktbedeutung. In Schweden sind 50 % aller Häuser mit Wärmepumpen ausgestattet; im Neubau beträgt der Anteil von Wärmepumpen 90 %. (Quelle: Viessmann)
- Der **Weltmarkt für Heiztechnik** (Heizung und Warmwasser) umfasste 2004 ca. 24 Milliarden Euro. Inklusiv Klimotechnik (die in vielen Märkten weltweit technisch auf Geräten basiert, die sowohl Wärme als auch Kühlung erzeugen) waren es 56 Milliarden Euro (+ ca. 5 %). Dabei entfielen auf Europa rund 8 bzw. 14 Milliarden Euro. (Quelle: Vaillant)

lien um 2 % auf 229 Millionen Euro und Haushaltsprodukte um 17 % auf 32 Millionen Euro. Die umsatzstärksten Einzelländer waren Großbritannien mit 27 % und Deutschland mit 21 %. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich um 9 auf 34 %. Die Zahl der Mitarbeiter stieg um 541 auf 9894. Im Heiztechnikbereich (1,588 Milliarden Euro Umsatz) sieht sich die Vaillant Group mit einem Anteil von 26 % bei den Wand-

heizgeräten als Marktführer in Europa sowie mit 21 % auch weltweit. „Dabei steigerten wir durch höhere Verkäufe von Brennwert- (24 %) und Heizwertgeräten (1 %) unseren Gesamtumsatz in diesem Segment um 5 % auf 1,4 Millionen Geräte“, ergänzte Geschäftsführer Dr. Michel Brosset. Den Gesamtumsatz bezifferte er auf über 2,4 Millionen Geräten (+ 6 %). Durch die Übernahme der Mehrheit (67 %) am italienischen Hersteller Hermann sei man



mit einem Anteil von 20 % bei den Wandgeräten auch in Italien Marktführer. Zum Heiztechnik-Bereich gehören 7900 Mitarbeitern.

Der gesamte Aufwand für Forschung und Entwicklung der Vaillant Group Heiztechnik lag in 2004 bei 47 Millionen Euro. 6 Millionen Euro pro Jahr fließen in die Entwicklung visionärer Produkte wie Zeolith-Heizgeräte und Brennstoffzellen-Heizgeräte.

Für das laufende Jahr erwartet Vaillant eine weitere Umsatzsteigerung, insbesondere bei Wandgeräten, Solaranlagen und Produkten zur Raumklimatisierung. Der Blick des Heiztechnikunternehmens ist dabei auch zunehmend auf Regionen außerhalb Europas, wie z. B. Fernost, gerichtet.

### Rang 3: Viessmann

Viessmann konnte in 2004 mit seinen weltweit 6800 Mitarbeitern einen Umsatz von 1,15 Milliarden Euro erwirtschaften. Ge-



**Dr. Michel Brosset, Geschäftsführer Vaillant:** 6 Mio. Euro pro Jahr fließen in die Entwicklung visionärer Produkte wie Zeolith- und Brennstoffzellen-Heizgeräte



**Dr. Martin Viessmann, Geschäftsführender Gesellschafter Viessmann:** Wir wollen organisch wachsen; Firmenzukäufe kommen nur in Ausnahmefällen in Frage

genüber dem Vorjahr ist das eine Steigerung um 9 %. Der Exportanteil liegt bei 43 %. Mengenmäßig macht der Exportanteil bereits fast 50 % aus. Bei bodenstehenden Wärmeerzeugern sieht sich der Heiztechnikhersteller als „die meist verkaufte Marke Europas“. Für das Motto des diesjährigen Messeauftritts habe man bewusst die englische Sprache gewählt, um der internationalen Ausrichtung des Unternehmens Rechnung zu tragen. „Viessmann – more than heat“ soll einen klaren Hinweis auf den Mehrwert geben, den die Marke Viessmann bietet.

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung betragen rund 50 Millionen Euro. In 2004 wurden 40 Millionen Euro schwerpunktmäßig in den Ausbau der internationalen Vertriebsorganisation investiert sowie in die Einrichtung von Fertigungsanlagen für neue Produkte.

Wert- bzw. umsatzmäßig sieht sich das Unternehmen in Europa auf Rang 3 unter den Heiztechnik-Anbietern. „Diese Position wollen wir nicht nur halten, sondern in Zukunft auch ausbauen. Ganz oben an steht es, ein unabhängiges Familienunternehmen zu bleiben. Wir wollen organisch wachsen, das heißt, aus eigener Kraft und vornehmlich durch Innovation – Firmenzukäufe kommen für uns nur in Ausnahmefällen in Frage“, bekräftigte Dr. Martin Viessmann. Familienunternehmen zu sein und zu bleiben, heiße für das Unternehmen, sich der gesellschaftlichen Verantwortung zu stellen; etwa mit der Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen an den deutschen Standorten. Zur Sicherung der Arbeitsplätze am Hauptsitz in Allendorf (Eder) soll in den nächsten zwei Jahren eine Sonderinvestition von 70 Millionen Euro getätigt werden.

## Rang 4 und 5: Baxi und MTS

Ein Kopf-an-Kopf-Rennen im europäischen Umsatzranking gibt es um die Plätzen vier und fünf. Leider wurden von der britischen **Baxi Group**, zu der u. a. Brötje, European Fuel Cell und Senertec gehören, auf der ISH 2005 keine Zahlen für das Jahr 2004 veröffentlicht. In 2003 wurde der Umsatz mit 704,8 Millionen britische Pfund angegeben, was heute umgerechnet etwa 1,029 Milliarden Euro entspricht. Geht man von einem Wachstum in 2004 aus, was wahrscheinlich sein dürfte, könnte Baxi in der Umsatzrangfolge der europäischen Heiztechnikunternehmen knapp vor der **MTS Group** auf Platz 4 liegen. Denn die MTS Group (Merloni TermoSanitari SpA) hat für das Jahr 2004 ihren Umsatz auf 1,029 Milliarden Euro beziffert (nach 992 Millionen Euro im Jahr 2003). Insgesamt werden 7100 Mitarbeiter beschäftigt. Das Investitionsvolumen lag bei 50 Millionen Euro. Im Bereich Warmwassererzeugung und -speicherung (Water heaters: storage, instantaneous, electric, gas) sieht sich die MTS Group mit einem Marktanteil von 21 % als Weltmarktführer.

Seit der Übernahme der Elco-Cuenod Gruppe von der damaligen Preussag AG im Jahr 2001 gehört auch Elco-Klößner zur MTS Group. Auf der ISH 2005 wurde die Zusammenlegung der Marken Elco Klößner, Elcotherm, Elco-Mat und Elco bekannt gegeben; die neue Marke heißt „Elco – Heating Solutions“. Dieser Schritt folgt der Aufgabenstellung von MTS-Firmenchef Paolo Merloni: Vereinheitlichung der Marke europaweit \* Eindeutiger Fokus auf Heizungsbauer \* Weg vom (Einzel-)Produktanbieter, hin zum Lösungsexperten.

Die **Elco GmbH** setzte im Jahr 2004 etwa 94,7 Millionen Euro um und beschäftigt rund 500 Mitarbeiter (hinzu kommen knapp 200 Mitarbeiter der Elco Shared Services GmbH). Das Unternehmen verfügt über Schwesterfirmen in Österreich, der Schweiz, Holland, Belgien und Frankreich. Hauptsitz der deutschen Marktorganisation ist in 64546 Mörfelden-Walldorf. In 72379 Hechingen befindet der Hauptsitz der Marken- und Produktzuständigkeit der Elco GmbH sowie der Hauptsitz der Dienstleistungsgesellschaft Elco Shared Services GmbH.

## Rang 6 Riello

Nachdem die italienische Riello Group seit Oktober 2004 wieder zu 100 % in Familienbesitz ist, präsentierte Firmenchef Ettore Riello Aktuelles zu seinem Unternehmen. Demnach wuchs der Umsatz in 2004 um 3,5 % auf 545 Millionen Euro. Zu diesem Plus trugen die Brenner mit 10,4 Millionen Euro bei. Mit über 500 000 gebauten und verkauften Brennern sieht sich das Unternehmen als Weltmarktführer in diesem Produktsegment. Das Wachstumsziel im laufenden Jahr 2005 beziffert Ettore Riello auf 6 %. „Nach Produkten werden 2005 zwei Drittel des Wachstums auf Wandkessel entfallen. Auch mittlere und große Brenner sind anteilig stark am Umsatz beteiligt“, kündigte der Unternehmenschef an. „Mittelfristig denken wir über den Gang an die Börse oder die Allianz mit einem starken Partner aus der Branche nach.“ Technisch wolle man sich mittel- und langfristig im Bereich der erneuerbaren Energien sowie des Brennstoffs Wasserstoff orientieren.



**Paolo Merloni, Chief Executive Officer der MTS Group: Vereinheitlichung der Marke europaweit und eindeutiger Fokus auf Heizungsbauer**



**Ettore Riello, Chef der Riello Group: Mittelfristig ist ein Börsengang oder die Allianz mit einem starken Partner aus der Branche geplant**