

Aus MAN wurde MHG Heiztechnik

Die Kontinuität ist gesichert

Das Management der MAN Heiztechnik GmbH hat die bisher von der MAN B&W Diesel AG gehaltenen Gesellschaftsanteile am Hamburger Premium-Heiztechnik-Anbieter übernommen. Mit welchen Perspektiven die neue MHG Heiztechnik GmbH an den Start geht, erläuterte die Geschäftsleitung Anfang Oktober.



Markus Niedermayer (l.) und Juan-Carlos Gil-Söffker wollen die neu gewonnenen unternehmerischen Freiräume zur Entwicklung der MHG Heiztechnik nutzen

Mit dem Verkauf ihrer profitablen Heiztechnik-Tochter hat die MAN Gruppe ihren Kurs fortgesetzt, sich von Randaktivitäten zu trennen. Zahlreiche Investoren hatten Interesse an der Übernahme der Gesellschaftsanteile der MAN Heiztechnik GmbH signalisiert.

Keine Verlagerung ins Ausland

„Wir haben den Verantwortlichen der MAN Gruppe jedoch schon vor Monaten deutlich gemacht, dass ein Verbleib des aktuellen Managements im Unternehmen untrennbar mit der Seriosität und dem langfristigen Interesse des zukünftigen Mitgesellschafters verbunden ist“, meinte Markus Niedermayer, Geschäftsführender Gesellschafter der neuen MHG Heiztechnik GmbH. Der Management-Buy-out wurde durch die Haspa Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand mbH (Haspa BGM) ermöglicht, die auch Mitgesellschafter der MHG ist. Die Muttergesellschaft der Haspa BGM ist übrigens die Hamburger Sparkasse mit einer Bilanzsumme von 31 Milliarden Euro (2004). „Unser Engagement ist auf eine langfristige Partnerschaft ausgerichtet. Das erfahrene, motivierte und aus einem tiefen Marktverständnis heraus handelnde Ma-

nagement wird weiterhin das Ruder in der Hand behalten“, sagte Carsten Röhrs, Geschäftsführer der Haspa BGM. „Wir stärken ihm auf der Finanzierungsseite nachhaltig den Rücken und bringen umfassende Erfahrungen bei der strategischen Ausrichtung mittelständischer Unternehmen ein.“

Durch die Übernahme würden 181 Arbeitsplätze in Hamburg und bundesweit langfristig gesichert. Die Produktion der heiztechnischen Komponenten und Systeme soll weiterhin in Hamburg angesiedelt sein. Eine Verlagerung ins Ausland sei nicht geplant. Zusammen mit der Tochtergesellschaft Intercal Wärmetechnik GmbH, Lage/Lippe, setzte MHG Heiztechnik im Geschäftsjahr 2004 rund 40 Millionen Euro um. Davon gehen etwa 10 Millionen Euro auf das Konto der Intercal.

Mehr Freiraum und Flexibilität

Der Gesellschafterwechsel und die Umfirmierung des Unternehmens finden ihren Ausdruck in einem neuen Erscheinungsbild. Zwar kann das alte Logo bis zum 30. 6. 2006 weiterverwendet werden, doch die MHG hat sich für einen möglichst raschen und kompletten Wechsel entschieden. Die drei Buchstaben im Firmennamen sollen für zentrale Eigenschaften der Produkte und Dienstleistungen stehen: „M“ für modern, „H“ für hochwertig und „G“ für gut. Ursprünglich war MHG übrigens die interne Konzern-Abkürzung für „MAN Heiztechnik Gruppe“. Die MHG Heiztechnik GmbH ist Rechtsnachfolgerin der MAN Heiztechnik GmbH. Damit gehen sämtliche Rechte und Pflichten aus bestehenden Verträgen und Vereinbarungen auf das neue Unternehmen über (z. B. auch alle Produkt-Patente sowie Garantieansprüche der Kunden. „Bis auf die Umfirmierung

und den Gesellschafterwechsel ist in unserem Unternehmen die Kontinuität auf breiter Front sichergestellt. Wir werden die unternehmerischen Freiräume und die Flexibilität, die wir durch die Lösung von der MAN Gruppe gewonnen haben, zur Entwicklung unseres Unternehmens nutzen“, erläuterte der neue geschäftsführende Gesellschafter Juan-Carlos Gil-Söffker. „Unsere Finanzkraft sowie die Positionierung als Nischenanbieter für heiztechnische Premiumprodukte schaffen alle notwendigen Voraussetzungen für den Ausbau unserer Marktanteile im Inland bei gleichzeitiger Ausweitung unserer Exportaktivitäten auf Schlüsselmärkten.“ Dafür sieht sich MHG auch produktmäßig gut gerüstet. Zur SHK-Essen 2006 ist zudem geplant, das Programm in Richtung Pelletkessel und Wärmepumpe zu erweitern.

Unter dem Motto „Raus aus dem Haifischbecken“ soll ein für den Inlandsmarkt entwickeltes Partnerkonzept ausgewählten Heizungsfachbetrieben helfen, aus dem Sog des Verkaufs über den Preis herauszukommen. Partnerbetriebe der MHG werden mit „attraktiven Rabattsätzen“ sowie mit individuellen Werbe- und Verkaufsförderungsmaßnahmen unterstützt. Die Zahl von derzeit etwa 600 Partnerbetrieben soll auf 1000 bis Ende 2006 erhöht werden.

Für die Zukunft gibt sich das Management der MHG zuversichtlich: Es werden 6,5 bis 7 % Umsatzsteigerung pro Jahr angepeilt, wobei man in 2005 – aufgrund der Inlandsmarktschwäche – eine „Schwarze Null“ erwartet. Der Exportanteil soll von derzeit 25 % auf 45 % bis in 2008 ausgeweitet werden. Und auch ein Wachstum über Akquisition wird nicht ausgeschlossen. Es bleibt also spannend, in der Heiztechnikbranche. JW



Bereits im neuen optischen MHG-Design: Die Öl-Brennwert-Version (15–27 kW) der EcoStar-Baureihe