

### Wolf Heiztechnik nach der Übernahme

# Ich fühle mich wie ein Marathonläufer

**W**olf Heiztechnik hat sich in den letzten Jahren stark gewandelt: Die Produktpalette wurde konsequent erneuert und zu einem umfassenden Systemangebot ausgebaut. Parallel wurde die Partnerschaft zum Großhandel vertieft. Doch wie sieht die weitere Zukunft des Unternehmens nach der Übernahme durch die Centrotec AG (Gesamtumsatz ca. 550 Mio.) aus? Wird es gravierende Veränderungen geben? Über dieses und weitere Themen sprach TGA-Fachjournalist Wolfgang Schmid für die SBZ-Redaktion mit Wolf-Geschäftsführer Alfred Gaffal.

**SBZ:** Herr Gaffal, turbulente Monate liegen hinter Ihnen. Sind Sie mit dem Ergebnis zufrieden?

**Gaffal:** Ich fühle mich wie ein Marathonläufer, der den Wettstreit gewonnen hat. Trotz der rund zehn Monate dauernden Übernahmeschlacht war das Jahr 2006 das beste Jahr in der Geschichte von Wolf. Bestes Jahr bezogen auf die unternehmerische Weichenstellung und bestes Jahr in wirtschaftlicher Hinsicht.

» Durch diesen Zusammenschluss entsteht ein europäischer Konzern für Energiesparsysteme «

**SBZ:** Wird nun auch nach der Übernahme durch die Centrotec-Gruppe die Marke Wolf erhalten bleiben?

**Gaffal:** Nicht nur die Marke Wolf bleibt erhalten, Wolf wird künftig auch operativ separat geführt. Wir nutzen die Synergien innerhalb der Centrotec-Gruppe. Durch diesen Zusammenschluss entsteht ein europäischer Konzern für Energiesparsysteme, der sämtliche Energiesparlösungen im Bereich der Gebäudetechnik anbietet. Wolf fügt sich bestens in das Portfolio der Centrotec ein und hat sich als einer der führenden Systemanbieter von Heiz-, Klima-, Lüftungs- und Solartechnik etabliert. Wir schreiben auch im Jahr 2006 deutlich schwarze Zahlen und sind wirtschaftlich sehr

Alfred Gaffal:

» Trotz der Übernahmeschlacht war 2006 das beste Jahr in der Geschichte von Wolf «

erfolgreich. Auf dem Klimatisierungs-Sektor ist Wolf Marktführer mit Schwerpunkt für Industrie- und Gewerbebauten. Centrotec ist ihrerseits Marktführer bei Energiespar-Klimatisierungen für Privathäuser sowie bei Abgassystemen für Brennwertheizungen.

**SBZ:** Welche Vorteile haben Wolf-Kunden von der Übernahme?

**Gaffal:** Das ohnehin schon umfassende Systemangebot von Wolf wird durch die Unternehmen der Centrotec AG nochmals erweitert. Ganz aktuell handelt es sich um das von Brink für Wolf gefertigte Wohnungslüftungssystem und das Photovoltaik-System von Centrosolar. Planer und Fachhandwerker haben also künftig nur noch einen Ansprechpartner, wenn es um Lösungen für Heizungs-, Lüftungs-, Klima- und Solartechnik geht. Das Systemangebot wird größer, aber die Ansprechpartner bleiben die gleichen. Das schafft mehr Effizienz auf beiden Seiten.

**SBZ:** Das neue PV-Paket steht also künftig allen Wolf-Kunden zur Verfügung?

**Gaffal:** Richtig und wir gehen auch hier den bewährten Weg über den Großhandel.

**SBZ:** Bleiben wir beim dreistufigen Vertrieb. Hat sich der Vertrieb über den Großhandel bewährt?

**Gaffal:** Die Zusammenarbeit mit dem Großhandel sehe ich für uns als Erfolgsstory und als sehr langfristig angelegte Strategie. Inzwischen sind wir dort sehr gut positioniert. Seit dem Jahr 2002 konnten wir im Heizungs-



bereich unseren Großhandelsumsatz von rund 37 auf aktuell 70 % erhöhen. Wir sind heute ein starker Großhandelspartner mit dem komplettesten Programm an Energiesparsystemen für Heizung, Klima, Lüftung, Solar und erneuerbare Energien. Wer kann das in diesem Umfang schon bieten?

**SBZ:** Wolf ist im Jahr 2004 mit Richter + Frenzel eine strategische Partnerschaft eingegangen. Hat sich diese Partnerschaft bewährt?

**Gaffal:** Die Zusammenarbeit mit R+F entwickelt sich bestens. Genauso wie die Partnerschaft zu allen unseren Großhandelspartnern. Wie bereits erwähnt, haben wir uns dem dreistufigen Vertriebsweg verschrieben. Das wird auch durch unserer Mitgliedschaft bei der ZVSHK-Handwerkermarke unterstrichen.

**SBZ:** Richter+Frenzel hat kürzlich einen Großteil der Aktivitäten der Essener Schulte-Gruppe übernommen. Was erwarten Sie von dem nun größeren R+F-Großhandelsnetz?

**Gaffal:** Durch diese Übernahme ergibt sich für uns sicher weiteres Wachstumspotenzial, das wir mit Freude nutzen wollen.

**SBZ:** Nach Aussage des BDH ist deutsche Energiespartechnik im Ausland gefragt wie nie zuvor. Welchen Teil des Kuchens will sich Wolf davon abschneiden?

**Gaffal:** Wir haben in der Klimatechnik traditionell einen sehr starken Export. Das können

» Das Systemangebot wird größer, aber die Ansprechpartner bleiben die gleichen «

wir jetzt für unsere Heiztechnik gut nutzen. Derzeit liegt unser Exportanteil bei rund 30 %. Unser Ziel bis zum Jahr 2010 ist ein Exportanteil von 50 %. Wolf ist für den Export denkbar gut aufgestellt. Insgesamt arbeiten in den fünf Tochtergesellschaften und 60 Vertretungen in 46 Ländern rund 350 Menschen für Wolf.

**SBZ:** *Stellt sich mit Ihrem hohen Exportziel die Frage nach der Auslagerung von Teilen der Produktion in die boomenden Märkte nochmals neu?*

**Gaffal:** Wir setzen speziell bei der Energiespartechnik auf das Premiumzeichen „Made in Germany“. Unsere wenig guten Erfahrungen mit einer Kollektorfertigung im Ausland hat uns darin bestärkt, in Deutschland zu fertigen. Daran möchte ich so schnell nichts ändern.

**SBZ:** *Wie sind Ihre Perspektiven für die Zukunft von Wolf?*

**Gaffal:** Alle Zeichen deuten auf Aufschwung, wenn auch die offiziellen Zahlen der Wirt-

schaftsweisen gegenüber Vorjahr etwas nach unten korrigiert wurden. Ich denke, wir haben günstige politische Rahmenbedingungen, die für eine Ausweitung und Aufwertung unseres Geschäftes sprechen. Da ist der Gebäudeenergiepass, der zwar verspätet kommt, aber er kommt. Er wird wichtige konjunkturelle Impulse auslösen. Hinzu kommt der Beschluss der EU-Kommission, den Energieverbrauch bis 2020 um 20 % zu senken. Die hohen Energiepreise und die zumindest zeitweisen Unsicherheiten bei der Öl- und Gasversorgung beflügeln die regenerativen Heiztechnologien wie Biomasse, Wärmepumpe und Solarthermie.

**SBZ:** *Ist das Thema Energiesparen auch in der Klimatechnik von Bedeutung?*

**Gaffal:** Auch in der Klimatechnik gibt es noch ein weites Feld für Energieeinsparungen, nehmen Sie nur den hohen Bestand an Klima-

» Im Heizungsbereich konnten wir unseren Großhandelsumsatz auf aktuell 70 % erhöhen «

## Wolf Heiztechnik in Zahlen

- Gesamtumsatz 2006: 228 Mio. Euro (+13 % gegenüber 2005)
- Umsatzzuwachs (gegenüber 2005) bei Heizung +17 % und bei Klima +10 %
- Umsatz 2006 in Deutschland: 153 Mio. Euro
- Gesamtumsatzziel 2007: 240 Mio. Euro
- Exportanteil: 30 %
- Mitarbeiter in Mainburg (Ende 2006): 1228

geräten ohne Wärmerückgewinnung. Ich schätze, dass wir durch moderne Klimageräte mit Hocheffizienz-Wärmerückgewinnern bis zu 90 % der Abwärme aus der Fortluft zurückgewinnen können. Zusammen mit dem Fachinstitut Gebäude-Klima arbeiten wir daran, dass die Wärmerückgewinnung aus verbrauchter Abluft als erneuerbare Energie anerkannt und damit förderfähig wird. □