

Positionen, Produkte und Strategien der Wolf Heiztechnik GmbH

# Vorstoß ins Top-Segment

Mit der zur ISH 1999 eingeführten Heizkesselserie „TopOne“ besetzt Wolf Heiztechnik nun auch das gehobene Preissegment. Doch dies ist nicht die einzige Veränderung in Mainburg. So ist Ende März der langjährige Sprecher der Geschäftsführung, Victor Frank, in den Ruhestand gegangen. Seine Nachfolge hat Tom Kaiser angetreten, der seit 1. Juni 1998 Geschäftsführer Marketing/ Vertrieb ist. Im Gespräch mit SBZ-Redakteur Jürgen Wendnagel erläutert Kaiser u. a. die Marktposition und die Zukunftsperspektiven seines Unternehmens, die Einbindung in die Preussag AG – auch mit Blick auf die Wolf-Gruppe, zu der u. a. Elco-Klößner gehört – sowie die Hintergründe zur Einführung der „Top One“-Serie.



» Der Heizkesselmarkt wird mittelfristig im wesentlichen durch vier bis fünf große Anbieter abgedeckt «

**SBZ:** Wie charakterisieren Sie die allgemeine Situation am deutschen Heizkesselmarkt?

**Kaiser:** Die Situation ist alles andere als erfreulich. Verbunden mit dem rückläufigen Marktvolumen ist ein Wettbewerbsumfeld entstanden, das mit sehr starkem Preisverfall einhergeht. Dies hat zur Folge, daß es in den nächsten Jahren zu weiteren Konzentrationsbewegungen kommen wird, so daß der Markt mittelfristig im wesentlichen durch vier bis fünf große Anbieter abgedeckt wird.

**SBZ:** Wie sieht die Position von Wolf am deutschen Markt aus?

**Kaiser:** Wir liegen mit der Wolf GmbH in Deutschland an dritter Stelle beim Absatz von Öl-/Gas-Heizkesseln sowie von Öl-Units. Bei den Gas-Heizkesseln nehmen wir die vierte Position in bezug auf die verkauften Stückzahlen ein. Dies bestätigt uns der aktuelle Branchenreport der Kienbaum Unternehmensberatung. Im Bereich Klimatechnik sehen wir uns als Marktführer.

**SBZ:** Wie verteilt sich der Umsatz auf die Bereiche Heizung und Lüftung?

**Kaiser:** Die Wolf GmbH erzielte im Geschäftsjahr 97/98 einen Umsatz von 443 Mio. DM. Der Anteil der Heiztechnik liegt dabei zwischen 60 und 70 %.

**SBZ:** Und die Perspektiven für das kommende Jahr?

**Kaiser:** Wir gehen für das Geschäftsjahr 98/99 von einem Umsatzrückgang in Deutschland aus. Was den Export betrifft, sind wir optimistischer und sehen hier einen Zuwachs von über 5 %.

**SBZ:** Wolf gehört seit 1970 zur Preussag AG, die sich immer stärker dem Touristikbereich zuwendet. Wird der Konzern künftig dennoch am Geschäftsbereich Gebäudetechnik festhalten?

**Kaiser:** Der Gebäudetechnikbereich ist mit einem Umsatz von über 3,4 Mrd. DM und mit mehr als 13 000 Mitarbeitern ein sehr erfolgreicher Teil der Preussag. Deshalb sehe ich hier eine weitere Entwicklung in der Zukunft innerhalb des Konzerns, auch was Wachstumsstrategien betrifft.

**SBZ:** A propos Wachstumsstrategien: Blue Circle will sich ja von seiner Heizungsdivi-

sion trennen. Unter den finanziellen Möglichkeiten betrachtet und unter dem Aspekt, die Präsenz der Heiztechnik in Europa zu erweitern, würde dieses Geschäft sehr gut zur Preussag passen.

**Kaiser:** Es gibt immer Unternehmen, die auf den Markt kommen. Wir beschäftigen uns sehr wohl mit diesen Unternehmen. Was die Heizungsdivision von Blue Circle betrifft, kann ich nur sagen: lassen wir uns überraschen.

**SBZ:** Wie sieht eigentlich die Eingliederung der derzeit zur Preussag gehörenden Heiztechnik-Unternehmen in den Konzern aus?

**Kaiser:** Die Wolf-Gruppe ist im Preussag-Konzern der Sparte Gebäudetechnik zugeordnet. Als Einzelbereiche werden die Fels-Gruppe im Baustoffbereich, die Minimax-Gruppe im Brandschutzbereich, die Kermi GmbH im Bereich Heizkörper und Duschabtrennungen sowie die Wolf-Gruppe im Heizungstechnikbereich geführt.

**SBZ:** Aus welchen Einzelunternehmen setzt sich die Wolf-Gruppe zusammen?

**Kaiser:** Die Wolf-Gruppe besteht aus mehreren europäischen Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von rund 1,5 Mrd. DM. Unter anderen gehören zur Gruppe: in Deutschland die Wolf GmbH und die Elco-Klößner GmbH, in der Schweiz Elco Energiesysteme, in Frankreich Chaffoteaux et Maury sowie Cuenod, in den Niederlanden Rendamax und in der Türkei Baymak A.S.

» Was die Heizungsdivision von Blue Circle betrifft, kann ich nur sagen: lassen wir uns überraschen «

**SBZ:** *Wie erfolgt die Steuerung der Wolf-Gruppe?*

**Kaiser:** Die operative Steuerung liegt bei der Geschäftsführung der Wolf-Gruppe. Gegliedert ist die Geschäftsführung in die drei Bereiche Finanzen, Marketing/Vertrieb sowie Fertigung/Entwicklung. Gesamtverantwortlich ist der Preussag-Vorstand für den Bereich Gebäudetechnik.

**SBZ:** *Wie sieht die Zusammenarbeit und Nutzung von Synergien aus?*

**Kaiser:** Im Wesentlichen spielt sich die Zusammenarbeit in der gemeinsamen Entwicklung und Fertigung von Produkten ab. So haben wir beispielsweise am Standort Mainburg ein Kompetenzzentrum für den Standkesselbereich. Im Wandgerätebereich liegen die Schwerpunkte in Deutschland und Frankreich. Das Kompetenzzentrum für Brenner ist in Frankreich angesiedelt, das für Großbrenner in Deutschland. Zunehmend intensiver werden allerdings auch die gemeinsamen Aktivitäten hinsichtlich einer intelligenten Marktbearbeitung.

**SBZ:** *Elco-Klößner bietet derzeit noch ein eigenes Heizkessel-Lieferprogramm an. Ist dieses langfristig gesehen ein Auslaufmodell?*

**Kaiser:** Sicherlich sind für Elco-Klößner die Brennertechnik und die damit verbundenen Serviceaktivitäten ein zentrales Standbein. Das Angebot von Elco-Klößner wird natürlich weiterhin Heizkessel beinhalten, denn die Elco-Kunden erwarten ein komplettes Produktangebot. Dazu gehört übrigens auch der Solartechnikbereich mit einer breiten Palette von Vakuumröhren-Kollektoren.

**SBZ:** *Ich stelle die Frage etwas anders. Wird es langfristig gesehen von Elco-Klößner weiterhin selbst entwickelte Heizkessel geben oder wird man sich hier aus dem Fertigungsverbund der Wolf-Gruppe bedienen?*

**Kaiser:** Die Heizkessel kommen aus dem Fertigungsverbund. Elco-Klößner hat jedoch den vollen Einfluß auf die Gestaltung der Produktmerkmale, da das Unternehmen die Anforderungen seiner Kunden am besten kennt.

**SBZ:** *Auf der ISH '99 hat Wolf die neue TopOne-Heizkesselserie eingeführt. Welche Gründe gab es für diesen Schritt?*

**Kaiser:** Wir werden mit diesem Schritt das Top-Segment, also das gehobene Preissegment, erschließen, in dem Wolf bisher nur



»Für Herbst 1999 ist bei der TopOne-Serie die Einführung bodenstehender Brennwerttechnik vorgesehen«

sehr zurückhaltend vertreten war. Die besonderen Faktoren, die die neuen Produkte auszeichnen, sind ein ansprechendes Design und eine exzellente Bedienungsführung. Außerdem übertrifft der sehr hohe Integrationsgrad der Komponenten den Unit-Gedanken, weshalb wir das Produkt bewußt System-Unit nennen.

**SBZ:** *Wie steht es um die Liefergeschwindigkeit der neuen Produkte?*

**Kaiser:** Unsere Fertigung ist so eingerichtet, daß wir immer ab Lager lieferfähig sind.

**SBZ:** *Die TopOne-Kessel gibt es in vier Farbvarianten. Welche Bedeutung messen Sie dem Faktor Design bei einem bodenstehenden Kessel zu, der ja häufig im Heizraum im Keller ein Schattendasein fristet?*

**Kaiser:** Im Vordergrund steht natürlich die Technologie. Die Gestaltung betrachten wir als Zusatznutzen. Dennoch sind wir der Meinung, daß die Zielgruppe für das Produkt, also der anspruchsvolle Bauherr oder Modernisierer, auf Design und Regelungs-ergonomie großen Wert legt. Das sehr positive Feedback, das wir auch von Endkunden bisher bekommen haben, bestätigt dies eindeutig.

**SBZ:** *Wolf hat Silber als Grundfarbe gewählt. Auf der ISH hat nun ein anderer Hersteller seine neue Kesselserie ebenfalls in dieser Grundfarbe präsentiert. Hat Wolf die Konkurrenz hier nachgeahmt?*

**Kaiser:** Nein. Mit dem speziellen Design und den Farbvariationen für die TopOne-Serie besitzt Wolf einen eigenständigen Auftritt. Diese Farbkombinationen, also vier Grundfarben in Verbindung mit der Farbe Silber, haben sich aus einer Reihe von Vorschlägen von Designern und Farbspezialisten herauskristallisiert.

**SBZ:** *In welchen Schritten ist die Erweiterung der Serie geplant?*

**Kaiser:** Für Herbst 1999 ist zunächst die Einführung der bodenstehenden Brennwerttechnik im kleinen Leistungsbereich vorgesehen. Konkrete weitere Produkteinführungen sind zur Zeit nicht geplant. Allerdings ist die Ausweitung der TopOne-Serie sowohl in bezug auf den Leistungs-

bereich, als auch auf die Technologie denkbar.

**SBZ:** *Ihr Heizkesselproduktprogramm endet bei 530 kW. Ist eine Ausweitung auf größere Leistungen geplant?*

**Kaiser:** Nein, derzeit nicht.

**SBZ:** *Sind wandhängende Öl-Heizgeräte, Wärmepumpen oder kontrollierte Wohnungslüftung ein Thema für Wolf?*

»Auf die Heizkessel aus dem Fertigungsverbund hat Elco-Klößner vollen Einfluß bei der Gestaltung der Produktmerkmale«

**Kaiser:** Wir beobachten die länderspezifisch sehr unterschiedlichen Marktentwicklungen für diese Technologien. Zur Zeit stehen wir für unsere Vertriebsaktivitäten in der Schweiz kurz vor der Markteinführung von Wärmepumpen. Konkrete weitere Produkteinführungen sind zur Zeit nicht terminiert.

**SBZ:** *Herr Kaiser, vielen Dank für das Gespräch.*