



Rob van Banning, Vorstandsvorsitzender der BDR Thermea Group (rechts), und Guido Gummert, Geschäftsführer von Baxi Innotech, mit dem neuen Brennstoffzellenheizsystem Gamma Premio.
(Fotos: Verena Donnerbauer)

BDR Thermea setzt auf Markenvielfalt

Der Umsatz der Gruppe lag in 2012 „nahe bei“ 1,8 Mrd. Euro

Die **BDR Thermea Group** – 2009 aus der Fusion von **Baxi** mit **De Dietrich Remeha** entstanden – hat sich in der Heizungsbranche etabliert. Nach einem leichten Rückgang im Vorjahr konnte der Konzern in 2012 seinen Umsatz wieder um 1 Prozent auf „nahe bei“ 1,8 Mrd. Euro steigern. Rund 250 Mio. Euro davon dürften in Deutschland erzielt worden sein. Einen besonderen Schwerpunkt legt die Gruppe auf die Kraft-Wärme-Kopplung.

Mit einer konsequenten Mehrmarkenstrategie präsentierte sich zur **ISH** die BDR Thermea Group. Zum Konzern zählen 21 Marken, darunter **Brötje, Remeha, Oertli, Baxi, De Dietrich** oder **SenerTec**. Die Gruppe hat sich in der Branche etabliert. So berichtete der Vorstandsvorsitzende **Rob van Banning** denn auch von stabilen Ergebnissen. Durch Übernahmen und Fusionen ist ein milliardenschweres Unternehmen entstanden. So hatte die De Dietrich Remeha Group im Jahr des Zusammenschlusses, also in 2004, einen Umsatz von 450 Mio. Euro erreicht. Nach der Fusion mit der Baxi Group erreichte die neue BDR Thermea Group in 2009 eine Größenordnung von rund 1,7 Mrd. Euro. Für 2010 gab van Banning dann ein Umsatzplus von 5 Prozent auf fast 1,8 Mrd. Euro an. Nach einem leichten Rückgang in 2011 konnte der Konzern in 2012 seinen Umsatz schließlich wieder um 1 Prozent auf „nahe bei“ 1,8 Mrd. Euro steigern.

BDR Thermea operiert weltweit in 70 Ländern und be-

schäftigt insgesamt mehr als 6.400 Mitarbeiter. Wichtigste Märkte für die Gruppe in 2012 waren Großbritannien und Frankreich – mit einem Umsatzanteil von 22 bzw. 21 Prozent. Auf Rang drei folgte Deutschland. Mit einem Anteil von 14 Prozent dürfte hierzulande ein Umsatz von rund 250 Mio. Euro erzielt worden sein. „Die Leistung war 2012 zufriedenstellend, und das trotz der allgemein ungünstigen Marktlage“, konstatierte van Banning. „Die Wirtschaftszession hat Europa sehr hart getroffen, dennoch ist die Leistung der Gruppe stabil und stark und bestätigt damit nur ihre Ausdauer und Marktposition innerhalb der Heizgerätebranche.“

Während Europa von der Rezession und einer stagnierenden Wirtschaft betroffen war, laufe das Geschäft in Russland und China gut. Der Verkauf von Dienstleistungen und Ersatzteilen sei gestiegen und der von Brennstoffwandgeräten bleibe stabil. Für 2013 erwartet van Banning eine leichte Marktstabilisierung. „Der abgeschwäch-

te europäische Markt könnte eventuell Auswirkungen auf das Wachstum haben, doch aufstrebende Länder wie Russland, China und die Türkei zeigen echtes Potential.“

„Der Wärmemarkt entwickelt sich weiter, und für uns muss der Fokus darauf liegen, nachhaltige und klügere Lösungen anzubieten“, unterstrich van Banning. „Mit dem Aufkommen der Technologien für erneuerbare Energien und dem sich wandelnden Energiemix müssen wir alle in Sachen Heizung eine neue Ära willkommen heißen. Ebenso verändert sich durch das Aufkommen der digitalen Technologie die Art und Weise, in der wir unsere Heizsysteme steuern und betreiben. Die Installateure fordern weiterhin die Möglichkeit einer einfachen Installation, und die Endnutzer fordern Energieeffizienz, Bequemlichkeit und Komfort. Alle neuen Lösungen auf diesem Markt müssen diese Anforderungen erfüllen.“

Anlässlich der **ISH** verwies van Banning unter anderem auf

neue Apps, die auf der diesjährigen Ausstellung von Brötje, Remeha und De Dietrich präsentiert wurden. So ermöglichen eine Service-Steuerungs-App eine drahtlose Verbindung zu einem Heizkessel für einen leichten Zugang und eine schnelle Diagnose. Die neuen Apps sollen zudem dem Kunden Fernzugang zu ihren Heizsystemen über ihre Smartphones verschaffen – für mehr Kontrolle und Flexibilität. Weiterhin hob van Banning eine neue Serie kommerzieller Gasbrennwertkessel EuroCondens sowie neue Lösungen mit der Gasbrennwertserie Tzerra hervor.

Einen besonderen Schwerpunkt legte van Banning auf die KWK (Kraft-Wärme-Kopplung). Hier beschäftigt sich die Gruppe sowohl mit Lösungen auf Basis von Motoren und Stirlinggeräten als auch auf Brennstoffzellen. Als neues Mitglied der Dachs-Familie der Marke SenerTec stellte er den Dachs Pro 20 vor, der auf einen Motor von **Volkswagen** aufbaut. „Mit dem neuen Dachs Pro 20 nutzen wir unsere Erfahrungen, um eine KWK-Einheit zu bieten, die speziell entworfen worden ist, um die anspruchsvollen Anforderungen von großen Mehrfamilienhäusern und gewerblichen Gebäuden zu unterstützen. Mit Volkswagen haben wir uns als Energiequelle einen sehr zuverlässigen Motor gesichert.“

Im Anschluss an van Banning informierte Guido **Gummert**, Geschäftsführer von **Baxi Innotech**, über das neue Brennstoffzellenheizsystem (BZH) Gamma Premio als „eine höchst mögliche Effizienz-Technologie“ für das Einfamilienhaus. „Dass es sich rechnet, können wir anschaulich belegen. Je mehr sich die Preise auf dem Energiemarkt zuspitzen, umso attraktiver wird die Brennstoffzellentechnologie. Der Markt hat ein riesiges Potential. Wir sind technisch darauf vorbereitet.“

Die neue Generation des BZH weise einen Gesamtwirkungsgrad in KWK von 96 Pro-



Das Thema Kraft-Wärme-Kopplung stieß bei den Präsentationen der BDR Thermea Group auf der ISH auf reges Interesse, wie hier an Lösungen mit Stirlinggeräten bei Remeha.

zent aus. „Mit diesem Ergebnis liegen wir mit der Gamma Premio, der gleichzeitigen Produktion von Wärme und Strom vor Ort, weit vor allen anderen derzeit bekannten Heizungstechnologien“, unterstrich Gummert. Weitere Verbesserungen, wie die der veränderten Anordnung der Komponenten und die hydraulische Einbindung würden zudem eine leichte Installation, Wartung und Reparatur garantieren. Entscheidend für das wirkungsvolle technische Konzept der dezentralen Energieversorgung sei aber die Überlegung gewesen, im Feld das gesamte Energieversorgungssystem unter die Lupe zu nehmen. „Der Blick aufs Ganze hat uns gezeigt, dass erst eine optimale Abstimmung aller Komponenten wie das BZH, der Wärmespeicher, das Hydraulik-Modul und der Energiemanager zur Hocheffizienz in der Energie-Gesamtversorgung führt.“ Als Schlussfolgerung werde Baxi Innotech als Systementwickler und -lieferant den Markt bedienen.

Gummert mahnte ein zeitlich und finanziell begrenztes, jedoch verbindliches Technologieeinführungsprogramm an. „Jede noch so effizient ausgelegte neue Technologie lässt sich nur bei weiterer Degression der Gestellungskosten mit der Steigerung der

Stückzahlen durch eine direkte Anschub-Finanzierung für die Käufer erfolgreich auf dem Markt etablieren.“ Ohne die Hocheffizienz der Brennstoffzelle im Heizgerätemarkt wäre die Energiewende schwerer zu erreichen – und der Technolo-

gievorsprung im internationalen Wettbewerb stünde zur Disposition. „Innovative Technologien brauchen Schubkraft durch Förderung – die Politik ist gefragt.“

[Robert Donnerbauer]

Die bewährte Lösung zum Schutz vor Rost in der Heizung

Elektrochemische Wasserbehandlung mit elector
...zur Vermeidung verschlammter Heizungen!

-  Schlamm- und Partikelabscheidung durch starken Filterstabsmagnet und Zykloneffekt.
-  Konstante Sauerstoffzehrung und alkalischer pH-Wert gemäß VDI 2035 durch elektrochemische Wasserbehandlung.
-  Ideale Ergänzung zu vollentsalztem Wasser zum maximalen Schutz vor Schäden durch Kalkstein.



elector
www.elector-korrosionsschutz.de