

■ Vaillant auf gutem Kurs

Als Systemlieferant erfolgreich

Mit einem schwierigen Umfeld hatte die Heizungsbranche im letzten Jahr zu kämpfen. Die allgemein angespannte konjunkturelle Situation, die teilweise hitzigen Diskussionen über die verschiedenen Energieträger und die stark gestiegenen Energiekosten führten bei Konsumenten zu einer Verunsicherung, die von größeren Investitionen – wie zum Beispiel in einer neuen Heizungsanlage – abhielt. Als Systemlieferant mit verschiedenen starken Standbeinen meisterte Vaillant das Jahr 2007 aber trotzdem sehr erfolgreich.

Interview

Das Interview mit **Ing. Mag. Rudolf Stelzl**, Managing Direktor Vaillant und **Ing. Dr. Georg Patay**, Leiter Marktentwicklung Vaillant führte TGA-Redakteurin Barbara Fürst-Jaklitsch.



(v.l.) Managing Direktor Ing. Mag. Rudolf Stelzl und Ing. Dr. Georg Patay, Leiter Marktentwicklung

In Summe ist das Jahr 2007 für die gesamte Branche negativ verlaufen, wir können uns aber über Marktanteilsgewinne freuen“, zieht Ing. Mag. Rudolf Stelzl Bilanz über die letzte Verkaufssaison. „Der Markt ist im Umbruch, die Konsumenten sind verunsichert, Investitionen werden hinausgeschoben. Vaillant ist energieträgerneutral aufgestellt, das ist ein großer Vorteil. Wenn da ein Bein plötzlich einbricht, ist das nicht so schlimm“, meint Stelzl. Und Dr. Georg Patay ergänzt: „Das Pelletsesselmarktvolumen 2007 wird sich auf dem Niveau von 2000/2001 einpendeln. Grundsätzlich war zu erwarten, dass der Pellets-Hype von 2006 nicht ewig andauern kann. Die drastischen Einbrüche im letzten Jahr kamen aber doch sehr überraschend. Mit einem Hurrikan rechnet ja auch keiner. So muss die Pelletsbranche 2007 ein Minus von bis zu 70 % hinnehmen.“ Und weiter: „Durch den hohen Ölpreis werden Alternativen wieder sehr interessant, so gab es in Österreich letztes Jahr ein zweistelliges Marktwachstum bei Wärmepumpen- dieses wird sich jedoch in den nächsten Jahren sicherlich verflachen. Der Gesamtkessel-

markt (Öl, Gas und Holz) hat sich in Österreich unbefriedigend entwickelt, die Branche verzeichnete ein Minus von über 20 %. Und wenn der Kesselmarkt schrumpft, verringert sich auch das Solarvolumen. Langfristig gesehen bietet jedoch der Solarmarkt aber ein großes Potenzial, gerade in südeuropäischen Ländern“

Den idealen Energieträger gibt es nicht

Kritisch beobachtet man bei Vaillant die sehr kontrovers und oft polarisierend geführten Diskussionen um den „richtigen“ Energieträger. „Die ganze Diskussion hat sich angesichts der Entwicklungen im letzten Jahr relativiert. Jeder Energieträger hat seine Vor- und Nachteile, die es gilt bei einer Beratung möglichst objektiv aufzuzeigen. Wir sind ein Wirtschaftsunternehmen und keine Religionsgemeinschaft“, meint Rudolf Stelzl dazu. „Der Kunde muss entscheiden, welche Energieart für ihn am besten geeignet ist, welche Investitionen er vornehmen will. Es macht keinen Sinn die eine oder andere Art zu verteideln. Wir bieten hoch effiziente Geräte, darauf kommt es heute an. Mit welcher Energieart das Gerät be-

trieben wird ist für uns zweitrangig, da geht es um die Lösung ganz individueller Aufgabenstellungen“, erklärt Patay. Und weiter: „Vaillant ist multienergetisch aufgestellt, wir sehen uns selbst als neutrale Energieberater.“ Und an die Politik richtet er folgende Botschaft: „Es darf keine Bevorzugung bestimmter Energie geben, mit Fundamentalismus kommt man nie weiter. Ökologische Betrachtungsweisen sind wichtig und höchst sinnvoll, aber auch die Wirtschaftlichkeit muss stimmen. Mehr Vernunft und Fairness am Markt würde allen helfen.“

„Die Anforderungen unserer Kunden werden immer unterschiedlicher und komplexer. Wir reden heute nur mehr über Systeme und Lösungen, nicht über Kessel. Die Systemintegration ist heute das Wichtigste, und eine solche können wir anbieten – das geht bis hin zu Lösungen mit mini BHKWs“, meint Stelzl zu den Stärken von Vaillant. „Mit dem Heizungsmarkt verhält es sich ähnlich wie mit dem Gesundheitsbereich. Erst wenn man krank ist, kommt man auf die Idee zum Arzt zu gehen und Informationen einzuholen. Und dann muss natürlich alles möglichst schnell und problemlos gehen. Ähnlich wie bei einer Grippe, da werden auch die Schwächsten zuerst dahingerafft – eine präventive Grippeimpfung ist lei-

der nur Lippenbekenntnis. Für uns heißt das, dass unser Kundendienst seit dem ersten Wintereinbruch im September im Dauereinsatz ist, auch für reine Wartungsarbeiten.“ Bei allen mit ausschlaggebenden Faktoren wie Konjunktur oder Energiekosten ist das Wetter doch die treibende Kraft für den Heizungsmarkt. „Die Konsumenten sind vom milden Winter 2006/7 verwöhnt. Im letzten Jahr haben viele Haushalte Rückzahlungen ihres Energieversorgers erhalten. Es ist zu hoffen, dass sich das Wetter heuer anders entwickelt und wünschen uns einen kalten Winter.“

Für die Zukunft optimistisch

Rudolf Stelzl und Georg Patay sind für die Zukunft sehr optimistisch. „Wir sind davon überzeugt, dass es 2008 für Vaillant so gut weiterlaufen wird wie bisher. Die Stabilisierung des Gesamtmarktes wird sich fortsetzen.“ Mit Geräten im Premiumsegment und dem entsprechenden Service für die Installateur-Partner und auch den Endkunden will man die Marktposition weiter ausbauen. „Service ist für uns von besonderer Priorität. Unsere selbstdiagnostizierende Heizung setzt genau da an. Bei einer Störung, einem sich abzeichnenden Defekt meldet sie sich selbsttätig bei einem Installateur oder beim Vaillant-Service unter dem Motto ‚Mir geht es so schlecht, tu was!‘ Das ist für den Kunden komfortabler und auch kostengünstiger, als wenn die Heizung aufwändig reanimiert werden muss. Es geht um das Thema Sicherheit und um den Carefree-Gedanken, dem wir mit der möglichst perfekten Kombination aus Hardware und Software, sprich Premiumgeräte und Premiumservice zu entsprechen versuchen.“

► Infos

www.vaillant.at

