

Interview mit Mag. Christian Engel von Thermaflex

Dem Energiesparen und der Umweltschonung verpflichtet

Er ist Mitbegründer der Thermaflex-Flexalen Rohr- und Isoliersysteme GmbH in Wien sowie Corporate Sales & Marketing Director der Thermaflex International Holding in Waalwijk/NL: Mag. Christian Engel.

HLK sprach mit dem Vielreisenden über das Credo und die Ziele des weltweit tätigen Thermaflex-Konzerns mit Hauptsitz in Holland, zu dem seit 2003 auch Flexalen, der österreichische Pionier und Spezialist für flexible und vorisolierte Kunststoffrohrsysteme gehört. Engel kündigt im Interview interessante Neuerungen für Österreich an und verrät, wie der Konzern vor hat, den Umsatz bis 2010 zu verdreifachen.

Thermaflex ist ein holländisches Familienunternehmen, das 1976 in Waalwijk gegründet wurde und sich vorerst mit technischer Isolierung beschäftigte. Schon bald erkannte man, dass Umweltschutz und Recycling von Werkstoffen eine große Rolle spielen. Bereits 1990 wurde mit der Entwicklung FCKW-freier Schäume ein Meilenstein in der Produktion gesetzt, noch lange bevor die europäische Gesetzgebung derartige Treibgase verboten hat. Sukzessive wandelte sich das Unternehmen auf dem Gebiet der Extrusion von umweltfreundlichen polyolefinen Kunststoffen, die zu Rohren und Schäumen verarbeitet werden, zum Spezialisten. Getreu dem Thermaflex-Motto „taking care of energy and environment“ verhilft das Unternehmen heute Partnern, Kunden sowie Nutzern in über 40 Ländern weltweit zum Energiesparen und zur Umweltschonung. Und zwar durch und mit hocheffizienten Rohrisolierungen für die Haustechnik und vorisolierten Rohrsystemen aus Kunststoff für Nah- und Fernwärmenetze.

Wesentliches Know-how für die Nah- und Fernwärmeleitungen wurde dabei von Flexalen eingebracht – erst in Form der 50%-igen Beteiligung von Thermaflex an Flexalen (damals ein Teil von Pipelife), dann durch die 100%-ige Übernahme durch Thermaflex im Jahr 2003.

2005 wurde die österreichische Niederlassung mit Sitz in Wien in die Thermaflex-Flexalen Rohr- und Isoliersysteme GmbH umbenannt und nimmt heute in der Thermaflex-Gruppe eine zentrale und strategisch wichtige Rolle ein.

Ein Mann, der die positive Marktentwicklung beider Unternehmen maßgeblich mitbestimmt und stärker denn je beeinflusst ist Mag. Christian Engel. Er ist Mitbegründer von Thermaflex-Flexalen Rohr- und Isoliersysteme GmbH in Österreich und darüber hinaus seit zwei Jahren auch in der internationalen Thermaflex-Holding als Corporate Sales & Marketing Director tätig.

Die HLK sprach mit dem Pionier des Fernwärmebereiches über Ziele, Erfolge und Vorhaben von Thermaflex-Flexalen.

HLK: Seit 2003 ist Thermaflex zu 100% an Flexalen beteiligt. Was hat sich in diesen fünf Jahren getan bzw. verändert?

Engel: Wir haben durch die Thermaflex-Gruppe einen extremen Entwicklungsschub, vor allem in den CEE-Staaten, durchgemacht. Mit Ausnahme Rumäniens sind wir mittlerweile praktisch in allen CEE-Ländern mit Präsenzpartnern oder Partnern aktiv. Beginnend in den baltischen Staaten über Weißrussland, die Ukraine, Tschechien, die Slowakei, Un-



Mag. Christian Engel,
Corporate
Sales & Marketing
Director
der Thermaflex
International
Holding in
Waalwijk/NL:

„Wir sind dabei das zweite Thermaflex-Standbein – die technischen Isolierungen für die Bereiche Wärme, Kälte und Sanitär – in Österreich zu etablieren.“



Flexalen 600 hat als erstes System die umfassende Systemzulassung für flexible, vorisolierte Kunststoffrohre erhalten.

Kommt bei den Kunden durch die Vorteile (Längswassersperr, hervorragende Flexibilität in allen Verlegetemperaturen bis -10°C) sehr gut an: Flexalen 600.

garn, das ganze frühere Jugoslawien – alle Länder werden von uns sehr intensiv bearbeitet. In Polen haben wir einen sehr starken Produktionsstandort. In Russland verfügen wir seit 2005 über ein eigenes Werk und sind mit Flexalen Rohren im Marktsegment hochwertiger Investitionen – bei Cottagevierteln, Shopping Palästen, Touristenattraktionen – mittlerweile Nummer Eins im russischen Markt. Vor fünf Jahren fingen wir hier bei Null an.

Wesentlich zum Erfolg hat dabei das Rohrsystem Flexalen 600 beigetragen. 2003 brachten wir dieses flexible, vorisolierte Kunststoffrohrsystem für Heizung, Sanitär, Kühlung und Thermalwasser – bereits unter Thermaflex-Flagge – auf den Markt. Damit konnten wir aber nicht nur in Osteuropa, sondern auch in Westeuropa enorme Zuwächse erzielen. Z. B. in Holland, wo der Markt stark von Energieversorgern wie Nuon bestimmt wird. Die sehen in Flexalen 600 trotz des extrem hohen Gasversorgungsgrades in Holland „die“ Chance für den Fernwärmeausbau – sie rechnen damit, dass durch die Einführung dieses Systems der Anteil der Fernwärme im Neubaubereich von 5% auf bis zu 20% angehoben werden kann. Wobei Fernwärme in Holland durch klassische Kraft-Wärme-Kopplung und durch Großwärmepumpen im Megawattbereich, die direkt aus dem Grundwasser gespeist werden, bereitgestellt wird. Das heißt, das Produkt kommt bei unseren Kunden sehr gut an, weil die Vorteile von Flexalen 600 so überzeugend sind. Durch die homogene Verschweißung zwischen Wellrohrmantel und Isolierschaum konnte erstmals die von vielen Fernwärmebetreibern geforderte Längswassersperr bei gleichzeitiger hervorragender Flexibilität in allen Verlegetemperaturen – bis -10°C – erreicht werden.

Insgesamt erlebten wir seit 2003 Volumenzuwächse von 40%, 50%, teilweise sogar 100%. Das ist sensationell, zumal wir in einem sehr schwierigen Marktumfeld gegen alle Mitbewerber aus Europa überzeugen können.

Was sich in diesen fünf Jahren noch änderte: Wir haben in der Holding beschlossen, dass Wien für den Flexalen Bereich als sogenanntes Center of Excellence für die CEE-Märkte

agiert und auch die Aktivitäten der polnischen sowie türkischen Firma koordiniert, weil hier durch die Historie natürlich das meiste Know-how für den vorisolierten Rohrbereich vorhanden ist.

Die Mitarbeiter hier haben die Aufgabe, Schlüsselprojekte in der Planungsphase zu unterstützen, vor Ort die Einschulung der lokalen Verarbeiter zu übernehmen und auch eine gewisse Baubegleitung sicher zu stellen. Außerdem obliegt dem Center of Excellence die Aufgabe, Mitarbeiter aller Thermaflex-Niederlassungen zu Spezialisten für den vorisolierten Rohrbereich heranzubilden.

HLK: Wie groß ist das Thermaflex-Flexalen-Team in Wien, das für die CEE-Märkte zuständig zeichnet?

Engel: In Wien sind wir derzeit 17 Mitarbeiter, wobei von hier aus neben den CE- und SE-Märkten auch die Schweiz und Italien beliefert werden, und zwar sowohl mit Produkten zur technischen Isolierung, als auch mit Flexalen-Produkten.

Außerdem hat der Manager für den gesamten CEE Export hier in Wien seinen Sitz.

HLK: Sie sprachen vorher von Marktzuwächsen in einzelnen Ländern. Wie hoch schätzen Sie den Marktanteil von Thermaflex-Flexalen in Österreich und Europa ein?

Engel: In Österreich haben wir sicher einen Marktanteil von 20–25% im flexiblen Rohrbereich. In Europa starteten wir – noch in Joint-Venture Zeiten von Thermaflex-Pipelife – bei einem Marktanteil von unter 10%.

Bis heute haben wir europaweit den Marktanteil im flexiblen Rohrbereich sicher auf über 20% steigern können. Und ich sehe hier auch noch keine Grenze, da wir die Marktausweitung in speziellen zentral- und osteuropäischen Ländern erst jetzt forciert angehen und dort der klassische Fernwärmebereich mit vorisolierten Stahlrohren oder Stahlrohrsystemen im Umbruch begriffen ist.

HLK: Inwieweit hat sich eigentlich ihr Aufgabenbereich durch die Integration in die Thermaflex-Gruppe verändert?

Engel: Ich bin formal hier in Österreich zwar der Geschäftsführer, aber das Managementteam in Österreich arbeitet weitestgehend unabhängig von mir. Denn meine eigentlichen Aufgaben sind in der Holding angesiedelt, wo ich seit über zwei Jahren als Direktor für Verkauf und Marketing einer von vier operativen Managern bin. In dieser Funktion bin ich für alle strategischen Belange im Bereich Vertrieb und Marketing zuständig.

Für mich persönlich hat sich dadurch natürlich die Reiseintensität geändert – durch den Holdingssitz in Holland und die Tätigkeit

Flexalen-Rohrsysteme finden auch Anwendung in Hotelanlagen, wie etwa in einer Luxus-Hotelanlage in Jaipur, Indien.





„Wir haben vor, den Umsatz mit unseren beiden Hauptproduktlinien – technische Isolierungen für die Bereiche Wärme, Kälte und Sanitär sowie die vorisolierten Kunststoffrohrsysteme – bis 2010 zu verdreifachen“...

... so Mag. Christian Engel.

im Verkauf und Marketing bin ich fast jede Woche in den Niederlanden oder in einer unserer Niederlassungen unterwegs, um diese vor Ort zu unterstützen. Von Österreich aus unterstützt mich Frau Mag. Bauer sehr stark – Sie ist hier meine Assistentin im Aufbau unseres internationalen Marketings. Jüngst haben wir unsere neue Unternehmensbroschüre herausgebracht; seit kurzem ist unsere neue Thermaflex-Group-Homepage unter www.thermaflex.com live, wo wir z. B. einen CO₂-Zähler installiert haben, der anzeigt wie viel Kohlendioxid durch unsere Produkte eingespart wird.

HLK: Wieviel CO₂ sparen die Produkte von Thermaflex-Flexalen laut Homepage denn momentan ein?

Engel: Wir haben errechnet, dass unsere Isolierprodukte und vorisolierten Rohrsysteme, die wir seit der Firmengründung eingebaut haben, jede Minute 2 t CO₂ einsparen helfen. Momentan sind es über die Jahre zusammen gerechnet insgesamt rund sieben Millionen Tonnen.

Was aber wesentlich an dieser Demonstration auf unserer Homepage ist: Es wird endlich gezeigt, was Isolierungen und isolierte Rohre zum Klimaschutz beitragen können. Den Leuten ist nämlich viel zu wenig bewusst, dass sich solche Isoliermaßnahmen innerhalb eines selbst Jahres rechnen.

Es wird EU-weit sehr viel über Fenstertausch, Fassadenisolierung und Heizkesseltausch gesprochen – auch zu Recht. Aber dass sich eine einfache Rohrisolierung im Keller schon innerhalb eines Jahres rechnet und über die Zeit viel an Energie sparen hilft, daran denkt man nicht.

HLK: Welche monetären Ziele verfolgt die Thermaflex-Holding und wie sollen diese konkret erreicht werden?

Engel: Wir haben uns in der Gruppe vorgenommen über alle Länder und alle Märkte hinweg die Umsätze mit unseren beiden Hauptproduktlinien – technische Isolierungen für die Bereiche Wärme, Kälte und Sanitär sowie die vorisolierten Kunststoffrohrsysteme – bis 2010 zu verdreifachen.

Wobei hier das Wachstum im osteuropäischen Raum an erster Stelle steht. Schwerpunkt Nummer 2 liegt in den emerging markets Indien und Mexiko. Die konzentrierte Entwicklung unserer bestehenden Märkte insgesamt sehe ich hier als Wachstumsschwerpunkt Nummer 3.

Das heißt gleichzeitig, dass wir uns in den CEE-Ländern und einigen von uns noch im Aufbau befindlichen Märkten um den Faktor fünf steigern müssen, da wir in den Stammmärkten natürlich keine Chance hätten, dieses Umsatzziel zu erreichen.

Von den Stammländern sehe ich Russland als noch extrem steigerungsfähig. Wir sind dort seit knapp drei Jahren mit einem eigenen Werk präsent und können uns dort über jährliche Steigerungsraten von 50–60% freuen.

Wir arbeiten aber auch daran neue Märkte zu erschließen – vor kurzem haben wir z. B. eine neue Vertriebsgesellschaft in Mexiko ge-

gründet. Ein für uns neuer Markt, der sehr stark im Tourismusbereich bzw. der Hotelbranche ist. Wir haben dort auch bereits unmittelbaren Erfolg und einen der großen Player im Bereich technischer Isolierung auf unsere Seite gebracht. Von Mexiko aus stünde natürlich auch der amerikanische Markt zur Diskussion – der hat aber erst später Priorität.

Auch in Indien sind wir gerade dabei eine Vertriebsgesellschaft zu gründen, da wir dort große Entwicklungschancen und ein enormes Marktpotenzial für unsere Produkte sehen. 2010 werden z. B. die „Commonwealth Games“, ein sportliches Großereignis, im Großraum Delhi stattfinden. Allein dort sollen rund 70 Hotels, einige Sportanlagen sowie weitere Infrastrukturprojekte gebaut werden. Außerdem möchte sich Indien stärker als Urlaubs- und Tourismusdestination profilieren und investiert stark in diesen Bereich.

In Südostasien haben wir zudem ein Werk in Thailand, von dem aus wir nicht nur Thailand sondern auch Indonesien, Singapur und die neuen, zwar langsamen, aber doch aufstrebenden, Märkte Kambodschas und Vietnams betreuen. Hier sehen wir durchaus ein gewisses Marktpotenzial.

Zur Erreichung unserer Ziele werden wir auch stärker als bisher ins Projektgeschäft einsteigen. Natürlich werden wir uns parallel auch um den Großhandel, der vor allem im Isoliergeschäft eine sehr wichtige Rolle spielt, bemühen. Und in einzelnen Märkten ist auch mit neuen Produkten zu rechnen.

HLK: Mit welchen neuen Produkten wird Thermaflex-Flexalen 2008 aufwarten?

Engel: Wir arbeiten an einem verbesserten erdverlegten Kunststoffrohrsystem für den Solarbereich. Nachdem aber die meisten Leitungen dieses Typs oberirdisch verlegt werden, arbeiten wir auch an einer neuen Generation von vorisolierten Solarrohren, die aber nicht auf Kunststoff basiert, sondern mit einem Edelstahl-Wellrohr als Mediumrohr ausgestattet sein wird.

Wir sind auch dabei das zweite Thermaflex-Standbein – die technischen Isolierungen für die Bereiche Wärme, Kälte und Sanitär – in Österreich zu etablieren. Aus unserer Sicht sollte das aber über den Sanitär-Heizungs-großhandel vermarktet werden. Diese neue, zusätzliche Strategie wird 2008 für den österreichischen, aber auch für den osteuropäischen Markt, intensiv gestartet. Wir wollen – getreu unseres Slogans „Pipes and Insulation designed to save energy and the environment“ – hier unsere Produktpalette verbreitern und unsere Kompetenz als Spezialist für vorisolierte Rohrsysteme auf die Lösungen im Bereich Sanitär, Heizung, Kühlung ausdehnen.

HLK: Wann ist mit den neuen Produkten zu rechnen?

Engel: Im Frühjahr 2008 werden wir mit den ersten Neuerungen aller Wahrscheinlichkeit nach an die Öffentlichkeit gehen. Wir wollen hier aber nichts übereilen und unsere Praxistests, die wir mit ausgewählten Partnern bei Großprojekten durchführen, abwarten.



Die neue Generation technischer Isolierung von Thermaflex mit verbesserten Brandschutzeigenschaften und geringer Rauchentwicklung.