

■ Thermaflex wächst dynamisch

Expansion: von Österreich in die weite Welt

Mit Mag. Gerd Kroiss steht Thermaflex-Flexalen seit kurzem ein neuer General Manager vor, der die Branche bestens kennt und den erfolgreichen Expansionsweg des Unternehmens dynamisch mitträgt.

Interview



Das Interview mit **Mag. Gerd Kroiss**, General Manager Thermaflex-Flexalen, führte TGA-Redakteurin Barbara Fürst-Jaklitsch.

Gerd Kroiss sieht sich mit höchst spannenden Aufgaben konfrontiert: „Der Standort in Österreich ist eine Art Aufbaubasis. Wir planen von hier aus die Erschließung neuer Märkte, unsere strategische Ausrichtung in den verschiedenen Märkten, den Aus- und Aufbau starker Marktpositionen.“ Ganz vorrangig geht es dabei um die CEE und SEE-Staaten, die von Österreich aus betreut werden - aber natürlich auch um die weitere Festigung der Position in Österreich. „Österreich ist nach wie vor ein ganz wichtiger Markt für uns, die großen zweistelligen Wachstumszahlen sind aber im Osten zu erzielen,“ erklärt er. Und weiter: „Wir sind für 17 Länder verantwortlich. Derzeit arbeiten wir gerade am Marktaufbau in der Ukraine und Weißrussland – eine sehr interessante Aufgabe!“

Wachstum im Osten

Aber auch in den neuen EU-Staaten sieht Kroiss ein nach wie vor großes Potenzial für Thermaflex-Flexalen. „Durch den EU-Beitritt ist die Bearbeitung dieser Märkte um vieles einfacher geworden. Ich verstehe die ganzen EU-Kritiker nicht, sie sollen einen Tag bei uns verbringen um die Vorteile

im täglichen Geschäftsalltag zu begreifen. Da geht es um das Vermeiden mühsamer Bürokratie, um die Verschwendung von Zeit und Energie. Der EU-Beitritt unserer östlichen Nachbarn ist eine klassische Win-Win-Situation für alle Seiten – es geht ja darum erfolgreich Geschäfte zu machen und nicht Beamte zu beschäftigen!“

Für die nächsten Jahre hat sich Gerd Kroiss viel vorgenommen: „Wir wollen unseren Umsatz in den nächsten drei Jahren verdoppeln, in erster Linie bei Flexalen aber auch mit unseren Isolierprodukten. Wir haben für unsere Partner ein interessantes Produktportfolio. Wir sehen uns als Nischenanbieter, das ist ein großer Vorteil gegenüber unserem Wettbewerb. Ich habe die letzten Monate genutzt um mich intensiv in die Materie einzuarbeiten, einige

Reorganisationen durchzuführen. Jetzt wollen wir wieder voll durchstarten.“

Aktiv zum Umweltschutz beitragen

Kroiss sieht beste Chancen für moderne Isolationssysteme. „Isolierung ist ja nicht nur bei Wärmeträgern das Thema, sondern zunehmend auch bei der Klimatisierung. Energie – egal ob zur Wärmegewinnung oder zur Kühlung – wird immer teurer, das kommt uns in diesem Fall zu gute.“ Und weiter: „wir alle tragen den Umweltgedanken sehr stark in uns – unsere Produkte, unsere Systeme können aktiv zum Klima- und Umweltschutz beitragen. Das war auch einer der Gründe für meinen Wechsel zu Thermaflex-Flexalen. Wir wollen einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz leisten!“ Dieser Gedanke spiegelt

sich zum Beispiel in der Wahl der Dienstfahrzeuge wider. „Wir wählen unsere Firmenautos nach der Höhe des CO₂-Ausstoß – ein bestimmter Grenzwert darf nicht überschritten werden“, erklärt er.

Und sie halten immer noch...

Beste Zukunftschancen sieht Mag. Kroiss auch für die Flexalen-Rohre. „Anfangs gab es eine große Skepsis gegenüber unserem System. Heute, 25 Jahre später halten unsere Rohre immer noch – das ist das beste Argument für unser System. Sie sind flexibler einzubauen als herkömmliche Kunststoffrohre, einfach im Handling und in der Lagerhaltung – überzeugende Vorteile, die wir verstärkt kommunizieren wollen.“

Gute Chancen für die Aquatherm

Ein mögliches Instrument dafür könnte die nächste Aquatherm in Wien sein. Thermaflex-Flexalen hat bezüglich einer möglichen Teilnahme noch nicht entschieden. „Wir werden uns knapp ein Jahr vor der Messe entscheiden, ob wir mit dabei sind. Der neue ‚alte‘ Name ist sicher ein Vorteil. Die Marke Aquatherm ist bestens eingeführt. Auch der Standort Wien hat Vorteile: das neue Messegelände, das große Einzugsgebiet von 4 bis 4,5 Millionen Menschen im Umkreis von 1 bis 1½ Stunden. Ich gebe der Sache gute Chancen, es kann funktionieren! Für eine gute Messe werden sich unsere Partner die entsprechende Zeit nehmen. Und ganz klar: unsere Branche braucht eine gute, eine funktionierende Fachmesse.“



Mag. Gerd Kroiss, General Manager Thermaflex-Flexalen und Mag. Silke Bauer, Marketing & PR, im Gespräch mit Barbara Fürst-Jaklitsch

► Infos

www.thermaflex.at