

Gemeinsamer Vertrieb für Mütterchen Russland



Die Karl Heuft GmbH, Bell, und die Wachtel GmbH, Hilden, gehen auf dem russischen Markt eine Vertriebskooperation ein.

„Es passt einfach vom Sortiment her prima zusammen“, erklärt Geschäftsführer Helmut Juhra von Wachtel den Schritt, zukünftig auch Öfen von Heuft in Russland mit anzubieten. Wachtel bewegt sich schon seit einigen Jahren erfolgreich auf dem russischen Markt und besitzt in Moskau ein eigenes Verkaufsbüro sowie ein qualifiziertes Serviceteam. Die Hildener haben ihre Stärken im Bereich der Heizgasumwälztagenöfen, Stikkenöfen und im Segment elektrisch beheizter Öfen für Produktion und Schaubacken. Darüber hinaus entwickelt sich die STIR-Technik gerade im Export sehr gut. Rund die Hälfte der bislang 130 mit dieser Technik ausgelieferten Öfen steht inzwischen im Ausland, auch in Russland. Bei 70% der Öfen mit STIR handelt es sich um Produktionsöfen, 30% sind Ladenbacköfen.

Den Schritt in Richtung Heuft begründet Juhra im Wesentlichen damit, dass Heuft ein erfahrener Anbieter von Thermoöltechnik ist, ein Segment, das die Hildener nie besetzt haben. Das hat wohl historische Gründe, denn diesen Part

Stichwort Wachtel GmbH, Hilden

Im Geschäftsjahr 2004 rechnet man mit einer Umsatzsteigerung von 20% auf rund 30 Mio. € für die gesamte Wachtel Gruppe. Beim Auftragseingang im laufenden Jahr verzeichnet das Unternehmen nach eigenen Angaben ein Plus von 30%. Die Inlandsnachfrage hat sich in diesem Jahr auf relativ niedrigem Level mit leichten Zuwächsen stabilisiert, der größte Teil der Zuwächse kommt somit aus dem Auslandsgeschäft. Wachtel hat 30 Auslandsvertretungen (meist Handelsvertretungen). Für 2005 setzt man sich das Ziel, die Umsätze auf dem erreichten Niveau zu stabilisieren und den Exportanteil bezogen auf den Umsatz von rund 45% zu begrenzen. Basis soll das Geschäft mit Backbetrieben in Deutschland bleiben. Technisch arbeitet man an weiteren Entwicklungen im Bereich STIR (spezielle Beschichtung, die den Backvorgang durch Umwandlung von Strahlungswärme in Infrarotwärme beschleunigt) und an neuen Produkten im Bereich Ladenbacköfen.

übernahm lange Zeit Winkler, auch auf dem osteuropäischen, insbesondere russischen Markt. „Wachtel Heuft wird in Russland damit zu einem echten Vollsortimenter in Sachen Ofentechnik“, erklärt Thomas Heuft, Geschäftsführer der Karl Heuft GmbH, Bell.

„Um den Service auch für Thermoölanlagen sicherzustellen, werden in Kürze zwei Mitarbeiter des Moskauer Büros in Deutschland geschult“, erklärt Heuft weiter. Die größten Umsatzpotenziale für Heuft-Öfen sehen die Geschäftsführer Helmut Juhra und Thomas

Heuft im Segment Thermoölr-Wagenöfen. Aber auch bei komplexeren Ofensystemen beispielsweise mit Ladertechnik ist eine Kooperation geplant. Hier arbeiten beide Ofenbauer mit dem gleichen Laderhersteller (Erka) zusammen, so dass steuerungstechnische Probleme nicht zu erwarten sind. „Die Kooperation mit Heuft steht auch vor dem Hintergrund, dass wir immer öfter als Generalunternehmer für die Planung ganzer Produktionen ins Spiel kommen, bislang mussten wir da im Bereich Thermoöl passen, das sieht nun anders aus“, erklärt Juhra wohl auch mit Blick auf die sonst noch in Russland aktiven Wettbewerber. In den übrigen Segmenten, Aufarbeitung und auch Kältetechnik (Stamm gehört inzwischen durch eine 40%-Beteiligung zur Wachtel-Gruppe) verfügt Wachtel über das notwendige Know-how bzw. die notwendigen Partner. Beide Unternehmen bleiben auch innerhalb der Kooperation selbstständig, eine Verflechtung über gegenseitige oder einseitige Beteiligungen ist nicht angedacht. ■

Stichwort Karl Heuft GmbH, Bell

Der Jahresumsatz beträgt bei rund 90 Mitarbeitern etwas über 13 Mio. €. Die Heuft-Öfen werden in Deutschland von acht selbstständigen Verkäufern und 15 Händlern vertrieben. Im Ausland hat man unter anderem Handelsvertretungen in Australien, Japan, Griechenland, Polen, Ungarn, Benlux, Norwegen, Schweden, Schweiz, Österreich und in den neuen Republiken des ehemaligen Jugoslawiens. Der Auslandsanteil des Umsatzes lag vor zwei Jahren noch unter 15% und liegt inzwischen bei rund 45%. Im laufenden Jahr hatte der Ofenbauer ein Umsatzplus von 25% zu verzeichnen, wobei über 90% des Gesamtumsatzes mit Thermoölofen gemacht werden. In jüngster Zeit machte man vor allem mit den Weiterentwicklungen der Thermoölr-technik, beispielsweise einer Variante mit drei Backwagen hintereinander, und einigen Großofenprojekten auf sich aufmerksam. Die nächsten technischen Innovationen liegen in jedem Fall im Bereich Thermoöl.