

Lösungen für metallene Rohre

Interview mit Olaf Hausmann, Verkaufsleiter Zentraleuropa bei IBP

Seit 100 Jahren spielt die zu IBP gehörende Marke Bänninger eine bedeutende Rolle in der SHK-Branche und insbesondere in der Installationstechnik. Viele Produkte, die entwickelt und vermarktet wurden, sind heute zu einer Selbstverständlichkeit im SHK-Handwerk geworden. IKZ-Chefredakteur Markus Sironi im Gespräch mit Olaf Hausmann, Verkaufsleiter Zentraleuropa bei IBP.

IKZ-HAUSTECHNIK: Die Traditionsmarke Bänninger als Teil der IBP-Gruppe, feierte im letzten Jahr ein besonderes Jubiläum: 100 Jahre Unternehmensgeschichte. In dieser Zeit wurden sicher viele Höhen und Tiefen durchlebt. Wie ist die aktuelle Unternehmenssituation im Zeichen der weltweiten Wirtschaftskrise?

Olaf Hausmann: Die Finanzkrise und Rezession haben natürlich auch in unserer Branche ihre Spuren hinterlassen und wie immer sind manche Märkte stärker betroffen, andere weniger. Die Rezession ist im Süden Europas stärker zu spüren als in Deutschland oder Skandinavien. Insgesamt aber – und das ist aus unserer Sicht das Erfreuliche – wird die IBP-Gruppe das Jahr 2009 auf Vorjahresniveau abschließen, trotz weltweiter Wirtschaftskrise.

IKZ-HAUSTECHNIK: Unternehmerisch erfolgreich zu sein bedingt heute nicht selten den Zwang zum Wachstum um jeden Preis. Das geht über Verdrängung oder innovative Produkte. Wie sieht Ihre Strategie aus?

Olaf Hausmann: IBP fokussiert sich auf ihre Kernkompetenz: die Produktion und Vermarktung von metallenen Fittings, vornehmlich aus Kupfer und Kupferlegierungen. Dabei bieten wir ein breites Portfolio an verschiedenen Verbindungstechniken an: das klassische Löt- und Schraubsortiment, Klemmringverschraubungen sowie Fittings zum Pressen und Stecken.

Es gilt, dass jeder Markt sehr unterschiedlich ist und wir den Kunden keine Verbindungstechnik aufdrängen wollen. So ist zum Beispiel in Skandinavien und in den Niederlanden die Klemmringverbindung sehr verbreitet, in England ist der Steckfittingmarkt schon wesentlich weiter entwickelt als in Deutschland, welches wiederum das am weitesten entwickelte „Pressland“ ist. Andererseits gibt es Märkte wie z. B. Spanien oder Anwendungsgebiete wie die Kälte und Klimatechnik wo das klassische Löten nicht wegzudenken ist.

Die genannten länderspezifischen Gegebenheiten im Bezug auf Materialien so-

wie Verbindungstechniken gilt es, in unserer Gesamtstrategie zu berücksichtigen, die dann wiederum von Produktbereich zu Produktbereich sehr unterschiedlich sein kann. Ein Beispiel: Wir glauben, dass wir im Segment der LötfitTINGS sicherlich der führende Hersteller sind. Diese Position wollen wir verteidigen. Andererseits werden wir nicht unsere Energie darauf konzentrieren, die Marktführerschaft im Kupferpressen zu erreichen. Da ist die Position einer guten Nr. 2 im Markt deutlich komfortabler.

IKZ-HAUSTECHNIK: In welchen Ländern können oder wollen Sie noch Marktanteile gewinnen, und gibt es vielleicht noch weiße Flecken auf Ihrer Vertriebslandkarte?

Olaf Hausmann: IBP hat in den letzten Jahren deutlich in die Vertriebsstrukturen investiert und die Präsenz in Europa weiter ausgebaut. Das hat unsere Position z. B. in Großbritannien und in Osteuropa deutlich verbessert. Wir werden auch zukünftig unser Vertriebsnetz weiter verstärken und enger knüpfen, dabei sind sicherlich die osteuropäischen Märkte weiterhin im Fokus. Wir schauen inzwischen aber auch über den „europäischen Tellerrand“ hinaus und sehen z. B. im nahen und mittleren Osten Potenzial für unsere Produkte.

IKZ-HAUSTECHNIK: Sie produzieren in Spanien und Polen, haben Lager in England und Italien und bauen lediglich die Werkzeuge für die Produktionsmaschinen in Deutschland. Da stellt sich die Frage nach der Bedeutung des deutschen Marktes?

Olaf Hausmann: Der deutsche Markt ist für die IBP enorm wichtig, da er ein bedeutender Impulsgeber für technische Entwicklungen sowie Serviceleistungen für unsere Kunden im restlichen Europa ist. Und immerhin trägt die deutsche „IBP Bänninger“-Organisation fast 30 % zum Gesamtergebnis der Gruppe bei.

Aber lassen Sie mich nochmals kurz auf die Historie verweisen. Ende der 1980er/Anfang der 1990er wurde die IBP als „Holding“ aus sieben verschiedenen, im europäischen Markt konkurrierenden Fittingherstellern gegründet. Das heißt, in den letzten



Redaktionsbesuch: Seit 100 Jahren spielt die Marke Bänninger eine bedeutende Rolle in der SHK-Branche. IKZ-Chefredakteur Markus Sironi sprach aus diesem Anlass mit Olaf Hausmann (links), Verkaufsleiter Zentraleuropa des traditionsreichen Unternehmens.

20 Jahren wurden natürlich Produktions-, Logistikstätten und Vertriebsstandorte zusammengefasst, neustrukturiert und auf die Marktgegebenheiten angepasst. Heute decken wir mit unseren Hauptstandorten in England, Polen, Spanien, Italien und Deutschland die europäische Landkarte gut ab und sind schnell bei unseren Kunden vor Ort. Die Ausrichtung unserer Gruppe kann daher, allein historisch bedingt, nicht rein auf Deutschland bezogen sein, sondern muss die anderen Märkte ebenso berücksichtigen. Dies hat uns in der gegenwärtigen Krise unabhängiger von Einflüssen einzelner Ländern gemacht. Wir haben in der IBP die Idee eines europäischen Unternehmens erfolgreich umgesetzt.

IKZ-HAUSTECHNIK: Ein zentrales Lager in Deutschland gibt es nicht. Wie gewährleisten Sie die Verfügbarkeit der Produkte?

Olaf Hausmann: Wir haben 2006 in ein neues Zentrallager im polnischen Poznan - Sady investiert. Von diesem Standort erfolgt die Belieferung für die deutschsprachigen Märkte, genauso wie für die Kunden in Skandinavien und in Osteuropa. Nimmt man die Europa-Karte zur Hand, so liegt das Lager in Poznan sehr zentral. Zumal ja die Märkte in Südeuropa von Cordoba und Parma aus bedient werden und der englische Markt über unser Lager in Tipton abgedeckt wird.

Damit wir unseren deutschen Kunden auch den geforderten Service bieten können und um die unterschiedlichen Anforderungen unserer Marktpartner zu erfüllen, arbeiten wir im polnischen Lager im 2-Schichtbetrieb. Darüber hinaus haben wir mit unseren Kunden fixe Anliefertermine vereinbart, und der Paketdienst in Polen ist genauso zuverlässig wie in Deutschland.

IKZ-HAUSTECHNIK: Werfen wir einen Blick auf Produkte: Steckfittings für Kupferrohrsysteme bietet Bänninger bereits seit gut 10 Jahren an. Neu und beinahe universell einsetzbar soll der „Conex Push-Fit“ sein, ein Steckfitting für verschiedene Rohrmaterialien. Was hat es damit auf sich?

Olaf Hausmann: IBP beschäftigt sich in der Tat seit einigen Jahren mit der Stecktechnik. Dabei sind wir von der hohen Marktakzeptanz in Großbritannien geleitet worden. Mit dem „Cuprofit-Steckfitting“ bieten wir bereits seit 1999 eine Lösung für den Kupferrohrverarbeiter. Diesen Fitting wollten wir auch für andere Rohrmaterialien anbieten, da insbesondere in den Zeiten hoher Kupferpreise alternative Rohrmaterialien gesucht werden. Unser neuer „Conex Push-Fit“ aus entzinkungsbeständigem Messing unterscheidet sich nun darin, dass er neben

Was bringt Umsatz und macht nur einmal Arbeit? Kupfer.

Machen Sie Ihren Kunden glücklich und sich selbst auch. Sie ersparen sich Reklamationen und nicht berechenbare Nacharbeiten. Denn Kupfer hält ein Leben lang.

Jetzt informieren und registrieren!

www.mein-haus-kriegt-kupfer.de



Kupfer auch für die Edelstahl- und C-Stahl-Installation genutzt werden kann. Entsprechende DVGW-Zulassungen für den Einsatz mit Kupfer und Edelstahlrohr liegen vor. Damit präsentieren wir eine Lösung für die metallenen Rohre. Die DVGW-Zulassung für Pex-Rohre ist ebenfalls in der Vorbereitung. „Conex Push-Fit“ ist also ein echtes Multitalent, zudem gibt es durch die Außenabdichtung keine Querschnittsverengung bei der Installation – ein nicht zu unterschätzender Vorteil.

IKZ-HAUSTECHNIK: Neben diesem – wie Sie sagen – Multitalent bieten Sie nach wie vor eine breite Palette an traditionellen Lötfittingen an. Gibt es dafür überhaupt noch eine Nachfrage in Deutschland? Und wie sieht es im europäischen Umfeld aus?

Olaf Hausmann: Der Lötfitting wird seit vielen Jahren tot geredet. Aber wie sagt man so schön – Totgesagte leben länger. Aber im Ernst: Natürlich ist der Lötfitting in einigen Bereichen durch alternative Verarbeitungstechniken wie Stecken und Pressen substituiert worden, aber es gibt noch einige Regionen in Europa und auch in Deutschland, wo immer noch gerne und viel gelötet wird. Aber auch in bestimmten Anwendungsbereichen und Geschäftssegmenten wird der Lötfitting immer noch gerne verarbeitet, z. B. bei einigen industriellen Anwendungen, im OEM Geschäft aber auch in der Kälte und Klimatechnik, wo z. B. gemäß technischem Regelwerk das Pressen überhaupt nicht erlaubt ist.

Also, der Lötfitting hat immer noch seine Berechtigung und wird diese auch in Zukunft haben. Deshalb werden wir ihn auch weiterhin im Programm führen.

Interessanterweise werden in Zeiten der Krise Lötfittinge wieder verstärkt genutzt. Der Preis der Lötfittinge ist im Vergleich zum Pressfitting deutlich günstiger. Ist dann mangels Aufträge ausreichend Zeit vorhanden, wird Löten auf einmal wieder attraktiv.

IKZ-HAUSTECHNIK: Kommen wir noch einmal zurück zum Steckfitting. Der Markt entwickelt sich bislang eher auf bescheidenem Niveau. Wird der Steckfitting ein Nischenprodukt bleiben oder hat er das Potenzial, die Press-technik zu verdrängen?

Olaf Hausmann: Der Steckfitting wird in der Zukunft Marktanteile aus den Segmenten Löten und Pressen gewinnen und insbesondere im Dimensionsbereich 15 - 28 mm seine Anwender finden. Ich glaube,

dass es in Zukunft neben dem traditionellen „Löti“ und dem Pressfittingverarbeiter auch den Steckfittingnutzer geben wird. Diese Vielfalt tut unserem Markt gut.

IKZ-HAUSTECHNIK: Die IBP-Gruppe steht für metallene Fittings. Rohrleitungen gehören



Wir haben in der IBP die Idee eines europäischen Unternehmens erfolgreich umgesetzt.

OLAF HAUSMANN

nicht zur Produktrange. Warum kauft man nicht noch die Rohre dazu und stellt sich als Systemanbieter auf?

Olaf Hausmann: Vom klassischen Lötfitting kommend, war die Systemvermarktung nie notwendig. Als der Wettbewerb den Kupferpressfitting auf dem deutschen Markt eingeführt hat, wurde erstmals versucht, eine Systemvermarktung in der Kupferinstallation durchzusetzen. Dies hat zum Glück nicht funktioniert, da die Rohr- und Fitting-Parameter in den Normen bzw. Regelwerken definiert sind und somit bei zertifizierten Komponenten eine Kompatibilität gegeben ist.

Langfristig glaube ich auch, dass an der heutigen Systemvermarktung Änderungen notwendig sein werden. Mit der Vielzahl der Systeme, dem Ausschluss von Kompatibilität, dem steigenden Durchvermarktungsdruck wird der Handel mehr und mehr gefordert, Systeme auf Lager zu nehmen. Dies hat inzwischen Dimensionen angenommen,

die kaum noch zu händeln sind. Hier sind entsprechende Schritte in der Standardisierung und in der Normierungsarbeit zu tun.

IKZ-HAUSTECHNIK: Vielleicht erläutern Sie dies anhand eines Beispiels.

Olaf Hausmann: Nun, wir kommen heute an die Sanierung, Renovierung und Modernisierung von Bädern und Heizungen aus den 80er- und frühen 90er-Jahren. Einige Systeme, die damals installiert wurden, gibt es nicht mehr, bei anderen Systemen haben sich die Toleranzen und Dimensionen verändert. Aber viel wichtiger aus Sicht der Installateure ist die Frage: Erkenne ich überhaupt, welches System damals eingebaut und installiert wurde? Was kann ich nun tun, damit ich als Installateur auf der sicheren Seite bin? Gibt es einen entsprechenden Übergang? Mit welchem Rohr kann ich weitergehen? Und wie sieht dann die Haftung und Gewährleistung aus? Ich bin der Überzeugung, dass in unserem Markt bei dieser Thematik noch Handlungs- und Gesprächsbedarf besteht.

IKZ-HAUSTECHNIK: Trotz der geschilderten Nachteile bieten Sie ein eigenes Verbundrohr-System an: „B< Flex“. Ist das nicht ein Widerspruch?

Olaf Hausmann: Nein, natürlich nicht. Verbundrohre haben eine Marktbedeutung gewonnen, vor der wir die Augen nicht verschließen können. Also bieten wir unseren Kunden ein komplettes Paket an. In einigen Märkten wird es immer wichtiger, ein Komplettanbieter rund um die Verbindungstechnik zu werden. Es ist also umso mehr von Bedeutung, dass die eigene Attraktivität beim Großhandel wächst, insbesondere in Zeiten, wo auf der Handelsseite verständlicherweise an einer Straffung des Lieferantennetzes gearbeitet wird.

IKZ-HAUSTECHNIK: Abschließend ein Blick in die berühmte Glaskugel: Der Handwerker hat gelötet, geklebt, geschraubt, geschweißt, gepresst und nun steckt er auch noch. Was kommt danach?

Olaf Hausmann: Man glaubt ja immer, dass irgendwann eine Entwicklung im Markt abgeschlossen ist, aber es geht immer wieder weiter. Ich gehe allerdings davon aus, dass wir in der Verbindungstechnik keine Quantensprünge mehr erwarten können. Denn wie wollen Sie eine Installation noch schneller fertig stellen, als über das einfache Zusammenstecken? Ich glaube, dass die bestehenden Verbindungstechniken an der einen oder anderen Stelle noch verfeinert werden. Da wir beim Stecken noch in den Anfängen sind, sehe ich hier noch das meiste Potenzial.