

Hansa Öl- und Gasbrenner GmbH

# Solider Hersteller

Die Hansa Öl- und Gasbrenner GmbH bezeichnet sich selbst als solider Hersteller für Heiztechnik. Diese Attribute machen das Unternehmen als Hersteller- und Produkt-Alternative interessant, wie die Unternehmensführung betont. In der Zusammenarbeit mit dem Großhandel sieht Geschäftsführer Jörg Hoffmann noch große Potenziale.

**RAS:** Herr Hoffmann, sehen Sie Ihre Marke gut im Markt aufgestellt?

**Hoffmann:** Die Firma HANSA Öl- und Gasbrenner GmbH besteht seit mehr als 55 Jahren, gegründet von meinem Vater Gerd

Hoffmann, 1958 in Witten an der Ruhr. Als Brennerhersteller sind wir im Markt etabliert und haben uns in der Vergangenheit aufgrund der veränderten Marktlage entschlossen, Öl- und Gaskessel in unser Portfolio mit aufzunehmen. Heute besitzen wir selbst entwickelte und produzierte Brennwertgeräte für Öl und Gas in unserem Programm. Darüber hinaus produzieren wir unseren patentierten Wärmetauscher Eco X, den wir in unserem Gasbrennwertgerät Pega mit einem Leistungsbereich von 1,8 - 40 kW – Modulationsbereich 1:20 zur Serienreife gebracht haben. Darin sehen wir ein Premiumprodukt, mit dem wir uns ganz klar vom Wettbewerb abheben können. Des Weiteren werden wir die Gasbrennwertlinie um ein zusätzliches Produkt Tantum erweitern und in einem Leistungsbereich für 1- und 2-Familienhäusern zur nächsten ISH vorstellen. Diese Produktreihe wird bereits in gro-



Geschäftsführer Jörg Hoffmann kann als familiengeführtes Unternehmen gut mit der Positionierung als Zweitmarke im Handwerk leben.

ßen Stückzahlen von uns nach Fernost exportiert. Wir haben beim Wärmetauscher ebenfalls auf Edelstahl gesetzt und das kompakte Gerät ist sehr bedienerfreundlich konzipiert. Dabei wird es allen Anforderungen an moderner Brennwerttechnik gerecht. Wir rechnen mit großem Interesse unserer Kunden – auch für das europäische Ausland. Ein weiterer großer Vorteil ist unsere

Flexibilität, die uns ermöglicht kurzfristig auf Kundenwünsche auch bei geringeren Chargengrößen einzugehen und diese in unserer Produktion umzusetzen.

**RAS:** Handel und Handwerk beklagen oft die geringen Margen. Sehen Sie hierin eine Chance für Ihr Unternehmen?

**Hoffmann:** Das können wir aufgrund unserer Marktkenntnisse nur bestätigen. Mit den Produkten grenzen sich unsere Kunden ganz klar von den Globalplayern ab und entziehen sich der direkten Vergleichbarkeit. Wir können als familiengeführtes Unternehmen gut mit der Positionierung als Zweitmarke im Handwerk leben. Neben einer sehr persönlichen Kundenbetreuung, legen wir großen Wert auf das Preis-Leistungsverhältnis und bieten dem lizenzierten Fachbetrieb noch eine gesunde Marge. Auf dieser Basis sehen wir ganz klar optimistisch in die Zukunft!

**RAS:** Gestartet als reiner Zweistufiger, ist Hansa inzwischen auch im Handel zu finden. Warum sind sie diesen Weg gegangen?

**Hoffmann:** Das ist so nicht ganz



Das Unternehmen Hansa Öl- und Gasbrenner GmbH hat seinen Standort im niedersächsischen Rhade.



Neben den Öl- spielen heute Gasbrenner eine wichtige Rolle.

korrekt, wir sind bereits seit einigen Jahren mit unserem Brennerprogramm im Großhandel gelistet und arbeiten nun seit Beginn dieses Jahres im norddeutschen Raum mit der Detering-Gruppe exklusiv zusammen. Dieser Großhändler passt optimal zu uns, da die Kunden seit Generationen mit außergewöhnlicher Leistungsbereitschaft individuell betreut werden. Mit seinen 13 Niederlassungen bietet er im Nordwesten Deutschlands vollumfängliche Lagerhaltung, ausgefeilte Logistik mit einem regelmäßigen Werksverkehr und somit kurzfristige Verfügbarkeit der Ware in einem Unternehmen mit Fachpersonal. Damit sichern wir unseren Kunden optimale Qualität zu.

**RAS:** Können Sie sich eine Ausweitung des Großhandelsgeschäftes vorstellen?

**Hoffmann:** Wir werden uns bemühen diesen Weg weiter aus-

zubauen, allerdings nicht um jeden Preis; der Partner muss zu uns passen. Durch den Großhandel als Multiplikator versprechen wir uns eine noch bessere Marktdurchdringung und für das Fachhandwerk eine verbesserte Logistik und Ersatzteilbeschaffung.

**RAS:** Als eine Stärke heben Sie auch die preislich interessanten Ersatzteilkomponenten hervor.

**Hoffmann:** Unsere Vertriebspolitik ist es nicht, Geräte günstig in den Markt zu bringen, um dann die Ersatzteile teuer zu verkaufen. Wir sehen uns verpflichtet, unseren Partnern hochwertige Komponente von namenhaften Herstellern zu fairen Preisen anzubieten um nachhaltig die Anlagen im Markt stabil zu betreiben.

**RAS:** Leisten Sie auch eine bundesweite Serviceunterstützung?

**Hoffmann:** Ohne flächendeckenden Service geht es heute nicht mehr. Wir verfügen über ein bundesweites Netz und einen Telefonsupport, wo unsere Mitarbeiter 365 Tage im Jahr zur Verfügung stehen. Außerdem werden Installateure bei uns in unserem Schulungszentrum in unsere Geräte eingewiesen.

**RAS:** Herr Hoffmann, abschließend noch eine Frage zum aktuellen Marktgeschehen: Worin sehen Sie derzeit die größten Herausforderungen für die Heizungsbranche, als Hersteller, für den Handel und das Handwerk?

**Hoffmann:** Das ist eine sehr spannende Frage, einige Wettbewerber versuchen sich bereits in der 1-Stufigkeit und andere sind 2-stufig. Wo der Weg hingeht vermag ich nicht zu sagen. Für uns als Mittelständler wird es darauf ankommen, unsere Partner im regionalen Großhandel und im Handwerk, so gut wie möglich zu unterstützen und gemeinsam mit ihnen den Markt zu bearbeiten.

**RAS:** Vielen Dank für das Gespräch.



Gasbrennwertgerät Pega mit einem Leistungsbereich von 1,8 - 40 kW (Fotos: Hansa Öl- und Gasbrenner GmbH)

## Kurz notiert

Der Baubedarfs-Spezialist **Köbig** ist jetzt auch in Mannheim präsent (Walter-Bothe-Straße 1-3). Dort wurde ein Fachmarkt für Produkte rund um den Trockenbau eingerichtet. Wie das Unternehmen weiter mitteilte, würden in der Anfangsphase zehn Mitarbeiter beschäftigt. Die Aktivitätsziele ausschließlich auf Profikunden.

„Der Trockenbau“, so der geschäftsführende Köbig-Gesellschafter Markus Thurn, „gewinnt im Zuge immer flexiblerer Raumlösungen in großen Gebäuden zunehmend an Bedeutung.“ Die Branche hat deshalb auch Mitte Januar die Initiative „WIR für Ausbau und Trockenbau e.V.“ (Berlin) gegründet. Zum Vorstandsmitglied wurde unter anderem sein Bruder Stefan Thurn gewählt. Der geschäftsführende Köbig-Mitgesellschafter ist gleichzeitig Präsident des Bundesverbandes Deutscher Baustoff-Fachhandel e.V. (ebenfalls Berlin).

Für die auf den Handel mit Baustoffen, Fliesen, Produkte der Haustechnik (Sanitär/Heizung) sowie des Garten- und Landschaftsbaus spezialisierte Unternehmensgruppe, ist Mannheim der vierzehnte Standort und der erste in Baden-Württemberg. Die restlichen 13 liegen in Rheinland-Pfalz, Hessen und Sachsen. Das mittlerweile 125 Jahre alte Unternehmen erzielt mit derzeit 650 Mitarbeitern einen Gruppenumsatz von annähernd 170 Mio. EUR. Die Eigenkapitalquote liegt bei etwas über 50%. Rund die Hälfte des Köbig-Umsatzes entfällt auf den Geschäftsbereich Baustoffe, zu denen auch die Produkte des Trockenbaus zählen.