

Setzen Sie mit uns auf Innovation



DEHOUST

www.dehoust.de • www.gep.info



Von Profis. Für Qualität.

Sicherheits-Befüllsystem DE-A-01 – einfach und sicher!

Krammer Verlag Düsseldorf AG • 64. Jahrgang

QUERSCHIESSER: PROGNOSE 2010

„WIR WERDEN NASS, OBWOHL DIE SONNE SCHEINT“ S. 24

ENERGIE-CHECK

JEDER ZWEITE HAUSBESITZER INVESTIERT S. 30

KFW

MEHR FLEXIBILITÄT IM FÖRDERPROGRAMM S. 17

DEHOUST

Marktveränderungen aktiv Rechnung tragen



Wolfgang Dehoust

RAS: Das Unternehmen Dehoust ist bekannt als Hersteller von Heizöltanks. Wo sehen Sie derzeit die größten Herausforderungen für dieses Produktsegment?

Dehoust: Ja, bekannt in Bezug auf Heizöltanks ist Dehoust sicherlich. Mehr als 50 Jahre im Heizöltankmarkt haben Spuren hinterlassen. Unsere Mitarbeiter sind stolz darauf, dass sie unseren Kunden auch für Anlagen, die schon über 40 Jahre alt sind, noch beratend zur Seite stehen können. Dieser Service trägt sicherlich zur Kundenbindung bei und wir investieren weiterhin in eine qualitativ hochwertige Beratung. Auch außerhalb der Kernarbeitszeit sind wir über

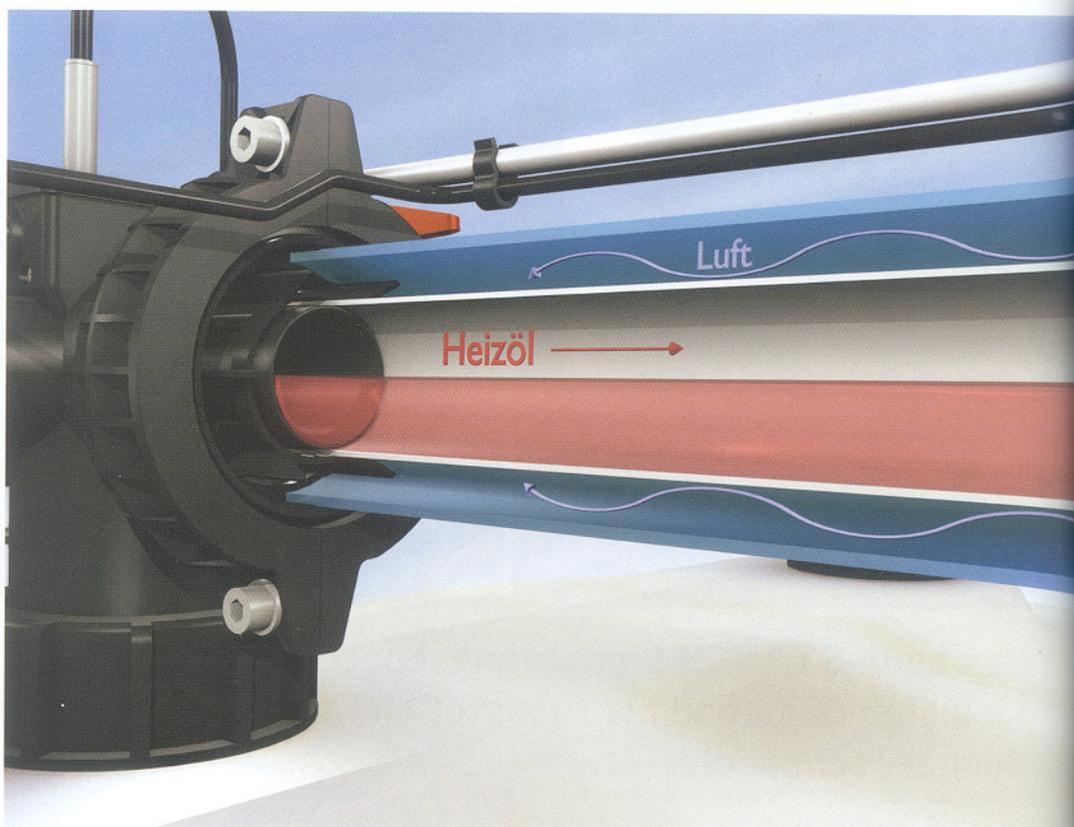
eine Servicehotline zu erreichen. In Sachen Heizöltanks steht die Weiterentwicklung unserer Tankfamilie, die in Mitteleuropa ausschließlich doppelwandig ist, im Mittelpunkt. Unsere Behälter sind Teil der modernen, energiesparenden Ölheizung- die Anforderungen an Design und Funktionen steigen stetig.

RAS: Sie produzieren ja nicht nur Heizöl-Lagerbehälter. Sehen Sie sich nicht als Allrounder in Sachen Lagerbehälter?

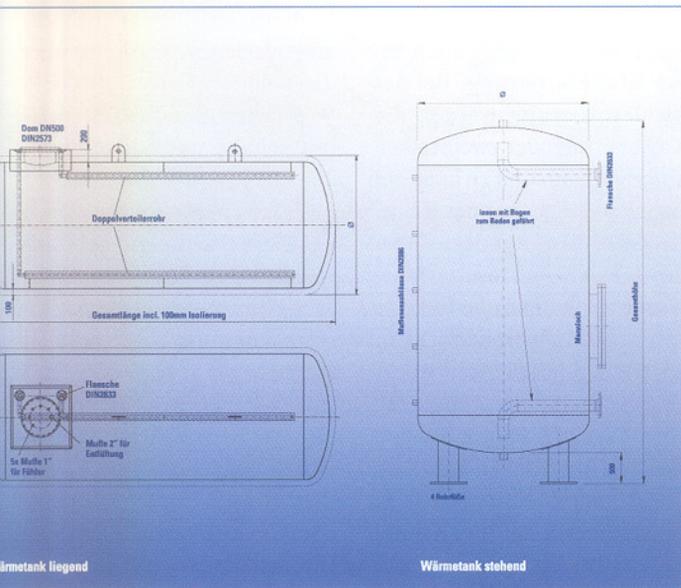
Dehoust: „Allrounder“ hat ja oft den Beigeschmack, man weiß von allem etwas - aber nichts Spezielles. Wir betrachten uns schon als den Spezialisten im Behälterbau aus Stahl

und Kunststoff für die unterschiedlichsten Medien und Anwendungen. So sind unsere Werke Nienburg und Heidenau zu festen und verlässlichen Partnern der Industrie geworden. Hier haben sich enge Lieferanten-Kunden-Beziehungen gebildet, die auch in einer Krise wie heute Bestand haben. Lagerbehälter und Druckbehälter aus Stahl und Edelstahl werden für die verschiedensten Einsatzzwecke gebaut. Wir bieten heute dem Markt außer unseren Lagerbehälter nach DIN 6600ff bzw. EN 12285 auch standardisierte Heizungspufferspeicher als Wärmetanks und, mit besonderer Isolierung, auch als Kältespeicher an. (siehe Bild 1) Wie in jedem Markt heißt „Stillstand Rückschritt“.

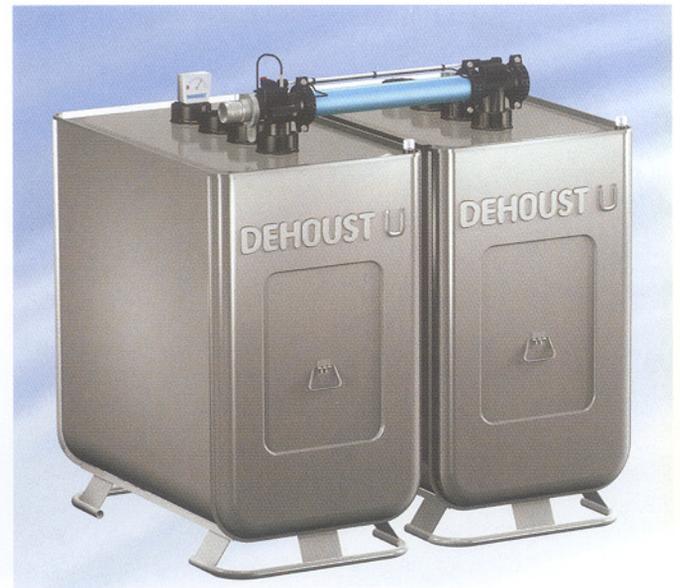
Dass Firmeninhaber unverwechselbar mit ihrem Unternehmen gesehen werden, ist in der SHK-Branche auch nicht alltäglich. Ein solcher Unternehmer ist aber sicherlich Wolfgang Dehoust. Die RAS Redaktion sprach mit ihm über diese Aufgabe.



Funktionsweise des
DE-A-01



Wärmehorizontale



PE-K Transportbehälter

Unsere Techniker gehen konsequent mit unseren Kunden auf neue Marktgegebenheiten und Anwendungsgebiete ein. Deutlich sieht man dies auch in unserer Kunststoffverarbeitung. Wir haben uns in den letzten Jahrzehnten zu einem leistungsfähigen Lieferanten für viele Industriebereiche entwickelt. Enge Zusammenar-

beit mit OEM Kunden garantiert eine Auslastung unseres Betriebes in Leimen, auch wenn einmal der klassische Kunststoff-Lagerbehältermarkt schwächelt. Unsere Standardprodukte, zum Beispiel doppelwandige Heizölbatterietanks aus PE und Kunststofflagerbehälter für die verschiedenen Einsatz-

zwecke, haben ihren festen Platz in unterschiedlichen Märkten und es finden sich immer wieder neue Einsatzgebiete; so haben alle unsere PE Behälter die „Trinkwasserzulassung“ und können deshalb in der Hausinstallation eingesetzt werden. (siehe Bild 2)

RAS: Ihr Unternehmen hat sich ja konsequent dem dreistufigen Vertriebsweg verschrieben. Welche Chancen, welche Veränderungen erwarten Sie auf dieser Seite der Lieferkette? Was bedeutet dies in letzter Konsequenz für ein Unternehmen wie Dehoust?

Dehoust: Wir mussten in der Vergangenheit feststellen, dass der dreistufige Vertriebsweg mit all seinen Schwierigkeiten für ein technisches Produkt wie Heizöllagerbehälter, aber auch für die Produkte der Regenwassernutzung und Grauwassernutzung, der erfolgsversprechende ist. Dies zeigen wir auch mit der Mitgliedschaft zur Handwerkermarke. (siehe Bild 3)

Diese beinhaltet neben der Haftungsübernahmevereinbarung

ein ganz klares Bekenntnis zum dreistufigen Vertriebsweg in der SHK Branche. Nebenbei, wir haben auch mit dem BHKS eine Haftungsübernahmevereinbarung abgeschlossen.

Wenn alle Beteiligten die Partnerschaft im dreistufigen Vertriebsweg richtig leben, werden sich hier keine prinzipiellen Veränderungen ergeben. Sicher ist, dass dreistufig verkaufen nicht gleichbedeutend ist mit dreistufig vermarkten, das heißt Marketingaktivitäten beim Installateur und, sofern für das Unternehmen finanzierbar, auch beim Endgebraucher, sind sicherlich unabdingbar. Solche Aktivitäten sind nicht gleichbedeutend mit einem Direktvertrieb. Hier wird auch beim Handel oft einiges missverstanden. Wir versuchen durch gelebte Partnerschaft mit unseren Handelspartnern die Marktbearbeitung stetig zu verbessern. Nicht zu vergessen in dieser Kette ist natürlich auch der Planer, dem zum Beispiel in der Regenwasser- und Grauwassernutzung aber auch beim Einsatz von Energiespeichern eine immer größere Bedeutung zukommt. Nur mit entsprechender Kompetenz können wir, die Indus-



Behälter aus PE-DF

Behälter mit Kunststoff-Außenbeschichtung (Endoprene)



trie, gemeinsam mit dem Handel unsere technischen Produkte erfolgreich vermarkten. Da wir keine großen Veränderungen im Vertriebsweg der SHK Produkte sehen, haben wir uns auch nicht auf große Konsequenzen für die Unternehmensgruppe Dehoust eingestellt. Natürlich geht ein Großteil unserer Produkte, die nicht zum SHK Bereich gehören, andere Wege, wie zum Beispiel zu OEM Partnern und an Industrie Erstausrüster.

RAS: Entwicklungen und Innovationen gehören bei Dehoust zum Tagesprogramm. So haben Sie jetzt ein neuartiges „Sicherheits-Obenbefüllsystem“ in den Markt gebracht. Dabei stellen Sie insbesondere die Vorteile für den Großhandel heraus. Worin liegen denn konkret die Argumente und Vorteile für den Großhandel?

Dehoust: Wie schon oben angedeutet, muss man jeden Tag auf Herausforderungen des Marktes in kaufmännischer und technischer Hinsicht reagieren. Wir waren der erste Hersteller von doppelwandigen Kunststofftanks 1.500 Liter und haben konsequent die Diffusionssperre im Markt umgesetzt. (siehe Bild 4)

Der Stellenwert der Heizung hat sich in den letzten Monaten geändert: Energiesparen und effizienter Energieeinsatz sind in aller Munde. Das bedeutet auch einen Wandel bei der wirtschaftlichen Ölheizung. Die Lagervolumen werden kleiner, da der Verbrauch auf Grund der erhöhten Effizienz, zum Beispiel dank der Öl-brennwerttechnik, und besserer Wärmedämmung, zurückgeht. Die Kombination mit Solar-Thermie tut ein weiteres. Der Wärmeerzeuger und das Tanksystem stehen nicht mehr in einem dunklen Heizungskeller, sondern in einem Raum mit Feuerstätte. Hier ergab sich für uns der Ansatz zur Entwicklung eines neuen Obenbefüllsystems, (siehe Bild 5) das viele Anforderungen des Marktes, die uns die letzten Jahre erreicht haben, unter einen Hut bringen sollte. Großen Wert haben wir dabei auf das Design gelegt, denn die Heizöllager-tanks, die Energiespeicher für die kalten und dunklen Wintermonate, sollen nicht nur von der Funktion, sondern auch vom Design zu modernen Ölgeräten passen.

Wir haben den Markt untersucht und dabei festgestellt, dass sich 90% der Tankanlagen im Bereich von 2.000 bis 5.000 Liter bewegen. Schwerpunkt

liegt hier bei 3.000 Liter - sowohl im Neubau als auch bei der Modernisierung. Bei der Modernisierung werden die Tanks in ein oder zwei Reihen aufgestellt, ab und zu auch ein Behälter „quer“ vor der Reihe. All dies galt es mit dem Zubehör DE-A-01 zu lösen. Dabei wurde auch die Logistikkette und Montagefreundlichkeit nicht außer Acht gelassen. Konkret: Das Zubehör DE-A-01 wird für unser TrioSafe Programm von 750 bis 1500 Liter und Kombi Tank Programm von 720 bis 1000 Liter geliefert.

Ein Hauptpaket für beide Tankarten und jeweils ein Erweiterungspaket und ein Paket für die weitere Reihe ist alles was der Kunde benötigt. Das heißt am Lager des Großhändlers liegen für die gängigen Produkte fünf Zubehörpakete anstatt bisher 10 bis 15; Winkel-, Block- und Eckaufstellungen bis zu sechs Tanks können damit ebenso realisiert werden. Dies führt zu einer Lagerstraffung und zu weniger Verwechslungen im Handel und beim Installateur.

Sollten größere Tankanlagen oder Erweiterungen für bestehende Anlagen benötigt werden, so bieten wir für das derzeitige Zubehör einen Schnellieferservice für unseren Handelspartner mittels Paketdienst innerhalb von maximal zwei Tagen. Mit unserem Sicherheitsbefüllsystem DE-A-01 hat der Dehoust-Partner im Großhandel ein Alleinstellungsmerkmal zusammen mit den bewährten doppelwandigen Heizöltanks. Es lohnt sich für ihn, sich für das Produkt stark zu machen, denn wir unterstützen unsere lagerhaltenden Händler. Unsere Handelsvertretungen werden mit unseren Handelspartnern gemeinsame Aktionen durchführen.

RAS: Auch auf dem Gebiet der Regenwassernutzung und der

Grauwasser Recycling-Systeme engagiert sich Dehoust über die Tochtergesellschaft GEP. Wie sehen Sie die Entwicklungschancen für diese Bereiche, die ja den Umweltaspekt im Fokus haben? Was müssen die Marktpartner noch erfahren, um diese Ressourcensparende Technik im Markt gemeinsam stärker zu positionieren?

Dehoust: Der Slogan „verantwortungsvoller Umgang mit unseren Ressourcen“ klingt oft etwas abgedroschen, ist aber sicherlich die Herausforderung für die nächsten Jahrzehnte. Für den Heizungsbereich sehen wir die Chance in einem Energiemix und einem starken Fokus auf die Effizienz- zusätzlich zu den erneuerbaren Energien. Im Bereich Wasser gibt es solche „erneuerbaren“ Energien auch, wenn man zum Beispiel an die Wiederverwendung von Grauwasser als Betriebswasser denkt. Grauwassernutzung im privaten Wohnungsbau, in Gewerbe, Industrie und Hotels und anderen öffentlichen Gebäuden, kommt mehr und mehr in das Bewusstsein der Planer und Endgebraucher. Hochwertige Technik überzeugt ebenso wie bei der Regenwassernutzung die Fachleute von der Sinnhaftigkeit dieser Technik. Unsere Marktpartner müssen wissen, dass Regenwassernutzung und Grauwassernutzung eine Sache für den Profimarkt sind und dass nachhaltige und sichere Technik nicht zum Nulltarif zu bekommen ist. Wir sind heute in der Lage, die Regenwasser- und Grauwassernutzung durch intelligente Steuerungen miteinander zu verbinden, die umfangreiche Technik online zu überwachen und effizient arbeitende Druckerhöhlungsanlagen für den Betriebswasserkreislauf zu liefern. Die Nutzung von Regenwasser wurde oft angestoßen durch gesetzliche Vorschriften, die Nut-



Durch intelligente Steuerungen kann die Regenwasser- und Grauwasser- Nutzung miteinander verbunden werden (Fotos: Dehoust)

zung von Grauwasser entspringt mehr dem Gedanken der Ressourcenschonung und der Kostensenkung, denn bei der Grauwassernutzung wird Wasser tatsächlich zweimal eingesetzt, was Wasser- und Abwassergebühren senkt.

Der TGA Fachplaner kennt unsere Qualität und Leistungsfähigkeit aus verschiedenen Referenzprojekten. Zusammen mit dem planenden Installateur müssen nun die Investoren und Bauherren davon überzeugt werden, dass ein zweites Leitungsnetz für das Abwasser und für das Betriebswasser bei Neubauten und bei Sanierungen zwingend eingeplant wird. Für den technisch orientierten Großhandelspartner ist auch dies eine Chance sich zusammen mit GEP Umwelttechnik und Dehoust im Markt zu positionieren. Gerade die Zusammenarbeit von GEP, dem Pionier der Regenwassernutzung und Dehoust, dem Allrounder im Behälterbau, hat zu erfolgreichen Projekten geführt. Nennen möchte ich speziell gefertigte und angepasste PE-Behälter für die Grauwasseranlagen, ebenso wie großvolumige Regenwasserspeicher aus Stahl mit integrierten Hochleistungsfiltern.

RAS: Darf man weitere Pro-

duktbereiche von Dehoust erwarten?

Dehoust: Sicherlich werden wir unsere Präsenz im SHK Markt weiter ausbauen. Hier geht es momentan um die Einführung unserer Wärmetanks als Heizungspufferspeicher und hy-

draulische Weiche - eben als Speicher für Wärme aus den verschiedensten Quellen. In der Grauwassernutzung werden wir die Systeme weiter optimieren um noch wirtschaftlichere Lösungen anbieten zu können.

RAS: Wofür steht Dehoust heute? Wie ist das Familienunter-

nehmen für die aktuellen Herausforderungen in Deutschland und auf den internationalen Märkten aufgestellt?

Dehoust: Die Dehoust Gruppe ist auch heute noch ein Familienunternehmen, das von meiner Schwester Frau Dehoust-Stemmler und mir geführt wird und in den letzten Jahrzehnten die Herausforderung des Marktes angenommen hat, ohne die finanziellen Ressourcen zu strapazieren. Das Unternehmen steht auf einem soliden Fundament. Expansion über unsere Märkte in Mitteleuropa hinaus wird sehr vorsichtig angegangen. Natürlich werden wir die Marktchancen sehr sorgfältig studieren und auch nutzen und unsere Partnerschaften im In- und Ausland weiter ausbauen. Wir haben in unseren Betrieben erfahrene Mitarbeiter und eine gesunde Altersstruktur, die dafür sorgen werden, dass sich das Unternehmen solide und stetig weiterentwickelt.

BWT

Gewinnspiel bringt Unternehmen auf Touren

Seit Anfang Oktober flitzen Anette und Thilo Peppler vom gleichnamigen SHK-Unternehmen mit einem recht auffälligen Gefährt durch Altstadt und Umgebung. Bei dem smart for two im BWT-Design inklusive Hinweis auf die Firma Peppler, handelt es sich um den Hauptgewinn der ISH-Spendenaktion der BWT Wassertechnik, der nun für ein Jahr bei den Pepplers bleiben wird. Unter dem Leitmotiv "Auch in schweren Zeiten darf das soziale Engagement nicht nachlassen" hatte BWT-Geschäftsführer Lutz Hübner anlässlich der ISH im März 2009 eine Spendenaktion initiiert. Jeder Messebesu-



Übergabe des Spendengewinns an das Ehepaar Peppler (Foto: BWT)

cher konnte ein Los in Höhe von 10 € kaufen, was gleichzeitig zur Teilnahme an einer Verlosung berechtigte. Viele Messe-Besucher zeigten Herz und machten mit: Rund 350 Installateure, darunter auch Thilo Peppler, kauften eines oder mehrere Lose und brachten so rund 5.000 € Spendengeld zusammen. BWT erhöhte um

weitere 5.000 € und brachte somit insgesamt 10.000 € für die „Aktion für krebserkrankte Kinder“ des DLFH-Ortsverbandes Mannheim zusammen. BWT unterstützt den Mannheimer Ortsverband der Deutschen Leukämie-Forschungs-Hilfe bereits seit 20 Jahren mit kleineren und größeren Spenden.