

Windhager will um 60 Prozent wachsen

Vertrieb in Deutschland soll
auf 35 Mitarbeiter steigen

Die Windhager Zentralheizung GmbH, Seekirchen/Österreich, hat für die nächsten Jahre große Ziele. Im Jahr des 100-jährigen Firmenjubiläums will Inhaber Gernot Windhager das Unternehmen für die 4. und 5. Generation vorbereiten. Im Blick ist dabei nicht zuletzt der deutsche Markt.

Gottfried Baumann-Leitner sagte, Windhager wolle künftig stärker als Vollsortimenter auftreten. Zum Kernbaustein Pelletheizungen kämen Wärmepumpen und Gas. „Der Installateur soll bei uns alles bekommen“, so der Vertriebsleiter Österreich & Export bei einer Presseveranstaltung von der Last-Waldecker PR. Die Hackschnitzelheizungen wurden auf größere Leistungen ausgebaut und künftig wird es auch eine Regelungstechnik von Windhager geben, um die Geräte in die Haustechnik einzubinden.

Mit der „Mission neu“ strebt Windhager ein enormes Wachstum an. In den nächsten drei bis vier Jahren soll die Zahl der Mitarbeiter in der Gruppe von derzeit etwa 500 auf 800 erhöht werden. Entsprechend soll auch der Umsatz, der im vergangenen Jahr bei rund 100 Mio. Euro lag, steigen, kündigte Baumann-Leitner an.

Besonders im Visier haben die Österreicher dabei Deutschland, der innerhalb der Region D-A-CH der am stärksten wachsende Markt ist. Die Zahl der Vertriebsmitarbeiter des Zweistufers soll nach den Worten von Baumann-Leitner in Deutschland von derzeit 25 bis Ende dieses Jahres auf 30 steigen. 2022 sollen es dann 35 Vertriebler sein.

Nach dem Weggang von Deutschland-Vertriebsleiter Frank Geißer wird es künftig zwei neue regionale Vertriebsleiter geben. Die Region Nord hat bereits Rouven Frese übernommen. Er kam von Kuhfuss Delabie, wo er Regionalverkaufsleiter war. Der neue Vertriebsleiter Süd fängt am 1. November an. „Wir wollen unsere Marktanteile ausbauen“, betonte der Vertriebsleiter.

Zum 100-jährigen Firmenjubiläum startete der Salzburger Heizungsspezialist Windhager einen neuen Werbeauftritt. Der Slogan „Mit der Energie von Morgen“ soll die Mission und Leidenschaft des Unternehmens für Nachhaltigkeit, Kundenbegeisterung und innovative Heiztechnik deutlich widerspiegeln. Mit der Werbung wollen die Österreicher den Endkunden emotional erreichen. Start der Kampagne in Deutschland ist im nächsten Jahr. ■



Gottfried Baumann-Leitner: Deutschland ist der am stärksten wachsende Markt



Ralph Müller: Unsere Leuchten-Sets werden günstiger

RMBH erweitert sein KSP-to-go

Die RMBH GmbH, Herrieden, ergänzt die zehn KSP-to-go-Boxen um drei weitere. Damit reagiert das Unternehmen auf die starke kundenseitige Nachfrage, wie Geschäftsführer Ralph Müller sagte. Das schlanke Baukastensystem für Deckenstrahlplatten umfasst zukünftig auch Regelungskomponenten. Damit stehe dem Fachhandwerk ein Komplettpaket zur Verfügung, das sich bestens für kleinere Bauvorhaben eignet, so Müller.

Beim Pressetag der Last-Waldecker PR zeigte RMBH auch neue LED-Leuchten mit höherer Lichtleistung. Sie können jetzt in Installationshöhen von bis zu 8 Metern an den Deckenstrahlplatten aus dem Baukastensystem KSP-to-go eingesetzt werden. „Die Lichtleistung der LED-Leuchten haben wir um 20 Prozent gesteigert“, berichtete Müller. Zusätzlich hat RMBH die Montage der Leuchten an den Deckenstrahlplatten verbessert. Die Edelstahl-Montageclips werden zukünftig mit einer Bohrung an der Oberseite versehen. Dazu liefert das Unternehmen in jedem Set selbstbohrende Schrauben, um die Leuchten auch an schräg installierten Platten sicher fixieren zu können. Entgegen dem allgemeinen Trend bietet das Unternehmen als weiteres Plus die Preisgestaltung: Die Leuchten-Sets werden um etwa 20 Prozent günstiger.

Schließlich bringt RMBH mit der Radia Expert® KIT eine neue Aluminium-Deckenstrahlplatte auf den Markt. Zu ihren Pluspunkten zählen die hohe Wärmeleistung, der modulare Aufbau und das geringe Gewicht. ■