

Aus der MAN Heiztechnik wurde die MHG Heiztechnik „Premium verkauft sich weltweit“

Das Management der MAN Heiztechnik GmbH hat die bisher von der MAN B&W Diesel AG gehaltenen Gesellschaftsanteile übernommen. Das Unternehmen firmiert künftig als MHG Heiztechnik GmbH unter der Leitung der Geschäftsführenden Gesellschafter Markus Niedermayer und Juan-Carlos Gil-Söffker. Der Management-Buy-out wurde durch die Haspa Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand mbH (Haspa BGM) ermöglicht, die Mitgesellschafter der MHG ist.

Das neue Logo der
MHG Heiztechnik



Das Stelldichein der Firmenkäufer am Hauptsitz der MAN Heiztechnik im Hamburger Freihafen ist vorüber. „Teilweise sah es auf unserem Parkplatz aus, als ob ein Bond-Film gedreht wird. Schon beeindruckend, was Investoren sich für Autos gönnen“, reflektierte Markus Niedermayer bei einer Pressekonferenz bezüglich der Firmenübernahme am 10. Oktober. Und sie kamen reichlich, um ihr Interesse an der profitablen Heiztechnik-Tochter der MAN-Gruppe zu signalisieren. „Leider oft auch, um zu checken, wie lange eine Produktionsverlagerung ins Ausland dauern würde“, berichtet Niedermayer.

Management-Buy-out

So kommt es aber nicht. Niedermayer: „Wir haben den MAN-Verantwortlichen schon früh deutlich gemacht, dass ein Verbleib des Managements im Unternehmen untrennbar mit der Seriosität und dem langfristigen Interesse des zukünftigen Mitgeschafters verbunden ist. Vor diesem Hintergrund freuen wir uns, dass die Entscheidung einvernehmlich zugunsten der Haspa BGM, einer 100%igen Tochter der Hamburger Sparkasse gefallen ist.“

Nun wurde am 1. Oktober aus der MAN Heiztechnik GmbH die inhaberge-



Foto: GV

Stellten die MHG Heiztechnik vor: Carsten Röhrs, Geschäftsführer der Haspa BGM, die Geschäftsführenden Gesellschafter Markus Niedermayer und Juan-Carlos Gil-Söffker, und Bernd Kasüschke, Vertriebsleiter Inland (v.l.)

führte, unabhängige MHG Heiztechnik GmbH. Geschäftsführende Gesellschafter sind Markus Niedermayer und Juan-Carlos Gil-Söffker. Mitgeschafter ist die Haspa BGM. Zur MHG gehört auch die Tochtergesellschaft Intercal Wärmetechnik GmbH, Lage. Im Geschäftsjahr 2004 setzten beide Unternehmen mit 181 Mitarbeitern zusammen rund 40 Mio. Euro um.

Neues Erscheinungsbild

Mit dem Gesellschafterwechsel und der Umfirmierung hat sich auch das Erscheinungsbild geändert. Vom neuen Logo über ein neues Unternehmensleitbild, die neue Geschäftsausstattung, die überarbeitete Unternehmens- und Produktliteratur bis hin zum Internet-Auftritt (www.mhg.de): Die MHG Heiztechnik hat den Wechsel komplett vollzogen. Gil-Söffker: „MHG steht für zentrale Eigenschaften der Produkte und Dienstleistungen: ‚M‘ für modern, ‚H‘ für hochwertig und ‚G‘ für gut.“

Die MHG Heiztechnik GmbH ist Rechtsnachfolgerin der MAN Heiztechnik GmbH. Damit gehen sämtliche Rechte und Pflichten aus bestehenden Verträgen und Vereinbarungen auf das neue Unternehmen über, auch alle Patente und Rechte an den Produkten sowie die Garantieansprüche der Kunden. Die Produktion der heiztechnischen Komponenten und Systeme wird weiterhin in Hamburg angesiedelt sein.

Partnerkonzept in Deutschland

Für den Inlandsmarkt bleibt die MHG Heiztechnik bei dem Partnerkonzept und will künftig durch stärkere Individualisierung und exklusive Leistungen zusätzliche Partner gewinnen, so Bernd Kasüschke, Vertriebsleiter Inland. „Viele Betriebe haben bei ihren Kunden jahrelang Aufbau-

arbeit geleistet, doch die Kundenloyalität schwindet, wenn der Hausbesitzer dasselbe Produkt bei anderen Firmen in der Region anfragen und sich dann für das günstigste Angebot entscheiden kann. Bei Massenprodukten, die über den Preis verkauft werden, können sich Fachfirmen nicht mehr über ihre technische Kompetenz profilieren; die Betriebe werden für den Endkunden zunehmend austauschbar. Wir bieten unseren Partnern über ein einzigartiges Premium-Produktprogramm in Verbindung mit Spitzen-Dienstleistung eine Alternative.“

Wachstumsperspektiven

Auch in Zukunft steht der deutsche Markt für die MHG im Fokus. Gleichzeitig soll aber der Exportanteil von derzeit 25% bis 2008 auf 45% ausgeweitet werden. Momentan ist die MHG unter anderem in der Schweiz, in Österreich, Italien, Griechenland, Frankreich, Belgien, Dänemark, Norwegen, Großbritannien, Irland, Polen, Russland, Rumänien, Slowenien, Ungarn sowie in der Türkei präsent. Zielmärkte sind China und die USA. Hier werden derzeit Strategien für den Markteintritt entwickelt. Niedermayer: „Premium verkauft sich weltweit.“

In den nächsten Jahren plant man ein Umsatzwachstum von 6,5 bis 7%. „Zur Finanzierung ist ein Umsatzwachstum allerdings nicht erforderlich“, betont Carsten Röhrs, Geschäftsführer der Haspa BGM. Auch mit neuen Produkten will die MHG ihr Geschäft ausweiten. Zur SHK Essen im März 2006 sollen wohl schon Wärmepumpen und Pellet-Heizkessel präsentiert werden. Außerdem sei man zuversichtlich, ein laufendes Forschungsprojekt mit einem Rapsölbrenner bald erfolgreich abschließen zu können. JV ←