

Fränkische wollen Umsatz verdoppeln Hoch gesteckte Ziele

In den nächsten fünf Jahren wollen die Fränkischen Rohrwerke ihren Umsatz im Geschäftsbereich Haustechnik verdoppeln und in die europäische Top 3 der Verbundrohrhersteller aufsteigen. Bis 2013 soll auch der Umsatz der gesamten Gruppe verdoppelt werden.

Die Ziele der Fränkischen Rohrwerke für die nächsten Jahre sind anspruchsvoll. Geschäftsführer Helmut Kirchner Mitte Mai: „Unsere Vision sieht das Unternehmen 2013 bei 400 Millionen Euro Umsatz, international tätig und in den Märkten führend.“ Im abgelaufenen Geschäftsjahr lag der Umsatz bei 184 Millionen Euro. Um in einem Jahrzehnt den avisierten Umsatz zu erreichen, sind jährliche Steigerungsraten von 8% erforderlich. Auf diesem Weg will das heute in der dritten Generation inhabergeführte Unternehmen unabhängig bleiben. Fokussieren wollen sich die Königsberger weiter auf Rohre und Systeme. Insbesondere die Geschäftsbereiche Haustechnik und Industrie sollen mit einer starken Internationalisierung zum Wachstum beitragen. Mit dem Geschäftsbereich Drainage Systeme will man seine marktführende Position in Deutschland ausbauen, aber auch im europäischen Ausland stärker Fuß fassen. Ein Logistikzentrum, das bis Ende 2005 am Standort Königsberg errichtet wird, soll einen Grundstein für die ambitionierten Wachstumspläne legen. 2006 feiert das 1906 von Otto Kirchner in Schweinfurt gegründete Unternehmen dann 100-jähriges Jubiläum.

Internationalisierung

Die Markterweiterung für Dränagesysteme auf Europa wird sich allerdings nicht ausschließlich von Deutschland entwickeln lassen. Kirchner: „Ab 600km sind die Logistikkosten nicht mehr wettbewerbsfähig.“ Auch im Bereich Industriesysteme werden wohl im Ausland Produktionsstätten folgen. Kirchner: „Ob wir wollen oder nicht, die Autoindustrie zwingt die Zulieferer mitzugehen. Wer im Geschäft bleiben will, geht mit. Wir werden aber zeigen, dass es nicht zu Lasten des Standorts Deutschland ausfallen muss.“

Helmut Kirchner:
Wachstumchancen
auf Exportmärkten



Foto: GV

Mit dem Geschäftsbereich Haustechnik, auf den 2002/2003 18% des Gesamtumsatzes entfielen, soll bereits in den nächsten fünf Jahren eine Umsatzverdopplung erzielt werden und im Geschäftsjahr 2008/2009 die 70-Millionen-Euromarke deutlich übersprungen werden. Insbesondere bei der Verbundrohrproduktion will man kräftig zulegen. Erklärtes Ziel ist es, in Europa einer der drei größten Verbundrohrhersteller zu werden. Weltweit fasst man eine Position unter den ersten sechs Herstellern ins Auge. Diese Wachstumchancen sieht man auf den Exportmärkten. In Russland sollen dazu die bestehenden Vertriebstätigkeiten mit einem Partner deutlich verstärkt werden, noch in 2004 will man mit Verbundrohren in den französischen Markt gehen, in England könnte noch in diesem Jahr der Markteinstieg bei Fußbodenheizungen und im folgenden Jahr bei Rohrleitungssystemen erfolgen. Ebenso hat Kirchner für dieses Jahr angekündigt, den Markteinstieg in Spanien mit Fußbodenheizungen und Rohrleitungssystemen vorzunehmen.

Die Ausweitung auf Europa kommt nicht von ungefähr. Innerhalb der nächsten zwei Jahre erwartet man im Inland bei Fränkische keinen „Boom“, der den Wachstumszielen genügend Spielraum lässt. Bis Ende 2005 richtet man sich auf einen rückläufig bis stagnierenden deutschen Markt ein. Anders könnte es (theoretisch) im Bereich Abwasser aussehen. Kirchner: „Wenn endlich die überholte 'deutsche Betonrohr-Denke' aus den Köpfen der Entscheider käme, könnte der Markt für die technisch und wirtschaftlich

erheblich vorteilhafteren Kunststoffrohrsysteme in Fahrt kommen.“

Neue Verbundrohranlage

Um die erwarteten Absatzzahlen auch befriedigen zu können, hat im Juni eine vierte Verbundrohranlage in Königsberg die Serienfertigung aufgenommen. Produktionsmöglichkeiten der neuen Anlage sind stumpfverschweißte Verbundrohre (PE-Xb und PE-RT) von 14 bis 32 mm sowie Vollkunststoffrohre im 3- und 5-Schichtaufbau (PE-Xb und PE-RT) im gleichen Abmessungsbereich. Kapazitäten für eine fünfte Anlage wurden bereits eingerichtet.

Wenngleich Rohre bei der Fränkischen den Ton angeben, sieht man die Zukunft der Haustechnik im Ausbau der Systemtechnik. Bereichsleiter Carsten Müller: „Der Erfolg des alpex-duo-Verbundrohrsystems mit umfangreichem Pressfittingprogramm für die Trinkwasser- und Heizungsinstallation zeigt uns, dass auch die Verarbeiter von dem Konzept überzeugt sind. Gleiches gilt für die Fußbodenheizungssysteme. Aber auch bei der umweltbewussten behaglichen Gebäudetemperierung, Versorgungsleitungen und Fernwärme, Alternative Energienutzung, kontrollierte Be- und Entlüftung und der Regenwassernutzung und -verteilung wollen wir mit neuen Produkten Marktanteile gewinnen.“ Letzte Neuentwicklung mit Alleinstellungsmerkmal ist die profitherm floor PCM-Fußbodenheizung (siehe Seite 27) mit einer Schüttung aus Phasenwechselmaterial. JV ←