Die neue De Dietrich Remeha Holding:

„Wir wollen in die Top 5“

Mit der neuen De Dietrich Remeha Holding setzt sich der Konzentrationsprozess auf dem europäischen Heiztechnikmarkt fort. Erst im Februar hatte die De Dietrich-Gruppe bestätigt, dass der niederländische Brennwertspezialist Remeha an einer Übernahme von De Dietrich Thermique interessiert sei. Schon im Juli wurde der Zusammenschluss vollzogen.

Foto: GV

Jan van Hattem: „Mit der De Dietrich Remeha Holding haben wir die erforderliche Größe, um auf dem konsolidierten europäischen Heizungsmarkt zu bestehen.“

Mitteilung an die Presse: „Im Juli schlossen sich De Dietrich Thermique und Remeha zur De Dietrich Remeha Holding zusammen. Die beiden Unternehmen fanden sich auf der Suche nach ‘kritischer Masse’, die erforderlich ist, um auf dem konsolidierten europäischen Heizungsmarkt zu bestehen.“ Tatsächlich hat der wesentlich kleinere holländische Brennwertspezialist Remeha seinen französischen Heiztechnik-Gegenpart De Dietrich Thermique übernommen. Ende September erläuterten die Lenker des neuen Unternehmens Jan van Hattem, Chairman Group Managing Board, und Dominique Henneresse, Group Managing Director, der internationalen Fachpresse Ziele und Strategien.

Vereinte Stärken

Beide Unternehmen ergänzen einander, sowohl bei der Marktabdeckung als auch beim Produktprogramm. Remeha, mit Hauptsitz und Produktionsstätten für Stand- und Wandheizkessel im niederländischen Apeldoorn, hat eine starke Position im Brennwertkesselsegment und realisiert 50% seines Umsatzes in Holland und 50% in anderen europäischen Ländern. Vertriebsniederlassungen befinden sich in Krefeld, Wokingham (GB) und Aix-en-Provence (F). 2003 erwirtschaftete Remeha mit rund 500 Beschäftigten einen Umsatz von ca. 100 Millionen Euro.

De Dietrich Thermique sitzt in Mertzwiller, im nördlichen Elsass nahe Straßburg und gehört zu den internationalen Marktführern bei der Entwicklung und Fertigung von Heizungssystemen. 1996 kaufte De Dietrich den schweizer Brennerhersteller Oertli und 1999 das deutsche Unternehmen Schäfer Interdomo. Mit den Marken De Dietrich und Oertli und einem breiten Systemprogramm erwirtschaftete De Dietrich Thermique 2003 weltweit mit rund 2000 Mitarbeitern einen Umsatz von 309 Millionen Euro. In Frankreich beansprucht man die Marktführerschaft mit 20% bei Standheizkesseln und ist mit einem Marktanteil von 15% ebenfalls im Brennwertkesselsegment führend. Der größte Teil des Umsatzes wird in Frankreich erzielt. Der Vertrieb in Europa über Tochterunternehmen und der Export nach Osteuropa, Amerika, Asien und den mittleren Osten machte 2003 über 38% vom Umsatz aus. Produziert wird in Frankreich in Niederbronn, Mertzwiller und Thann sowie in Deutschland in Emsdetten.

„Jährlich 10% Wachstum“

Jan van Hattem: „Die Holding bereitet sich darauf vor, zum Top-5-Player auf dem europäischen Heizungsmarkt zu werden. Dazu werden wir eine optimale Produkt-Markt-Kombination erzeugen, Einkaufsabläufe optimieren, Innovationen doppelt so schnell wie zuvor realisieren und die Entwicklungszeit um ebenfalls die Hälfte senken sowie die Verwendung der ‘Best Competences’, auch für Forschung und Entwicklung.“ Das Geschäftsziel ist ein Umsatzwachstum von jährlich 10%.“ Bereits für das Geschäftsjahr 2004 wird diese Steigerung auf einen Gesamtumsatz von dann 450 Millionen Euro erwartet.

In einen gemeinsamen Schmelztiegel kommen die beiden Unternehmen aber nicht, sondern bilden einen „starken paneuropäischen Zusammenschluss auf einem konsolidierten europäischen Heizungsmarkt.“ Dominique Henneresse: „Wir sind uns der Tatsache bewusst, dass sich die Unternehmungen von De Dietrich Remeha in neuen Bahnen bewegen werden. Sowohl Remeha als auch De Dietrich haben sich der Verwirklichung dieser Transformation verschrieben.“ Angestrebt wird die regionale Verfügbarkeit der Holding-Produkte auf allen wichtigen Märkten. Basis für die Realisierung wird ein länderspezifisches Marketingkonzept sein. Die bestehenden Vertriebswege sowie die Marken Remeha, De Dietrich und Oertli sollen beibehalten werden.

Wege zum Top-5-Player

Die angestrebte Positionierung unter den Top 5 in Europa nur mit organischem Wachstum zu erreichen, ist wenig realistisch. Van Hattem: „Manchmal hilft einem auch eine Akquisition von zwei Unternehmen, die vor einem rangieren, um nach oben zu kommen.“ Das ist zwar nicht unmöglich, gerade wenn man an Buderus Bosch Thermotechnik denkt, kann aber wohl kaum das erklärte Mittel zum Zweck sein. So schloss der De Dietrich Remeha Chairman auch weitere eigene Akquisitionen nicht aus. Dieses dürfte wohl die plausibelste Variante sein, denn parallel zu De Dietrich Thermique wurden weitere Unternehmen unter die Lupe genommen. Am besten zu Remeha gepasst hat De Dietrich. Doch wer passt am besten zur De Dietrich Remeha Holding? *JV*