

Ruckzuck montiert: Franz-Josef Becker (links), Geschäftsführer der Becker Heizung-Sanitär, und seine zwei Mitarbeiter haben soeben eine Photovoltaikanlage auf dem Dach eines Wohnhauses in Maring-Novian bei Trier installiert.



Stramm auf Öko-Kurs

Die Westfa GmbH aus Hagen setzt längst nicht mehr allein auf Flüssiggas, sondern hat sich mittlerweile auf dem Solarwärmemarkt erfolgreich positioniert – und steigt nun auch in die Photovoltaik ein

Im so genannten Technikum, dem Versuchslabor der Westfa Vertriebs- und Verwaltungs-GmbH, blüht Bernhard Mertel so richtig auf. „Schauen Sie sich nur das gute Flammenbild an“, sagt der Produktmanager des Hagener Unternehmens und blickt fasziniert durch die Glasfront eines Compello-Pelletsofens aus dem Hause Sonnenkraft. „ein Fachmann sieht sofort, dass in unserem Kessel optimale Wirkungsgrade erzielt werden.“ Damit nicht genug: „Oder betrachten Sie diesen Vakuumkollektor“, fährt er fort und blickt in Richtung Hallendecke. „da stecken drei Jahre Forschungsarbeit drin.“

Mertel holt tief Luft. Seit 1997, erklärt er, teste, entwickle und vertriebe Westfa nun schon Produkte aus dem Bereich der Umwelttechnik. Aber noch nie habe Ware das Haus verlassen, die nicht von ihm persönlich auf Herz und Nieren überprüft worden sei. Der Mann mit dem kurz geschorenen, schwarzen Haar und dem Schnauzer lacht: „Der Name Westfa verpflichtet eben.“

Der Mann aus Hagen dürfte in den vergangenen sechs Jahren allerdings nicht mehr allein auf Flüssiggas, sondern hat sich mittlerweile auch im Bereich der Ökoenergien breit aufgestellt. Zum „grünen“ Sortiment gehören mittlerweile Holzpellets, der



Klaus Stolte, Westfa-Geschäftsführer

Compello Pelletsofen mit einer Heizleistung von 5,5 Kilowatt (kW) und Solarkollektoren mit einer Leistung von bis zu 100 kW. Und seit neuestem mischen die Südwestfalen auch mit Photovoltaikmodulen aus den Häusern Sharp, Siemens oder Isofoton auf dem Solarmarkt mit.

„Bereits 15 Prozent unserer Umsätze, das entspricht in etwa 4,2 Millionen Euro, haben wir im Jahr 2002 im Geschäftsbereich Umwelttechnik erzielt“, erläutert Westfa-Geschäftsführer Klaus Stolte. „Damit sind wir auf gutem Wege, uns auch im Bereich der erneuerbaren Energien in Deutschland einen Namen zu machen.“

Stolte, der das Ruder bei den Südwestfalen im Jahr 1997 übernahm, war es auch, der Westfa auf Öko-Kurs brachte. Das Flüssiggas-Geschäft, erklärt der Betriebswirt, sei einfach nicht mehr so gut gelaufen. Weil Erdgas inzwischen auch in den entlegensten Gegenden Deutschlands verfügbar sei, sei die Nachfrage nach dem bei der Öltraffination anfallenden Flüssiggas konse-

Foto: westfa

quenterweise gesunken. Wer einmal ans Gasnetz angeschlossen sei, weiß Stolte, lasse kein Flüssiggas-Tanklager mehr bauen.

Die Voraussetzungen, sich als Anbieter von Öko-Anlagen ein zweites Standbein zu schaffen, waren optimal: Mit vier Niederlassungen – in Kindsbach in der Pfalz, in Leipzig, in Trier und am Hauptsitz in Hagen – hatten die Lennestädter bereits ein funktionierendes Vertriebsnetz in Deutschland etabliert. Und auch die Kontakte zum installierenden Handwerk, namentlich zu Heizungsbau-Unternehmen, bestanden schon.

Als die Öko-Newcomer Anfang 1999 dann auch noch die Sonnenkraft GesmbH, Hersteller von solarthermischen Anlagen mit Hauptsitz im oberösterreichischen St. Veit, als Kooperationspartner gewinnen konnten, waren sie endgültig im Geschäft. „Sonnenkraft war und ist unser Turbolader“, betont Westfa-Chef Stolte. „Die Österreicher bringen die Entwicklungs- und Fertigungskompetenz mit, wir sind die Vertriebsprofs, die die Solarprodukte über das Handwerk

an die Endverbraucher verkaufen. Ein schlagfertigeres Duo kann es nicht geben“, schwärmt der Mann aus Hagen.

Westfa tüftelte an einer Marketingstrategie, verteilte eine Million Informationsblätter und ging in mehr als 200 Städte, um über die Vorteile der solarthermischen Anlagen „Made in Austria“ zu sprechen. Seitdem hat das Unternehmen in Deutschland insgesamt rund 20.000 Quadratmeter Kollektorfläche verkauft. „Am Umsatz, den wir im Bereich Umweltechnik erzielen, hat die Solarthermie damit einen Anteil von etwa 70 Prozent“, erklärt Stolte zufrieden.

Und weil sich einige Kunden für die so genannte Westfa-Kombi-Lösung entscheiden, also den Coppel-Pelletsessel gleich mitkaufen, um auch im Winter über regenerativ erzeugte Wärme zu verfügen, setzt das Unternehmen jährlich zusätzlich bis zu 200.000 Euro um.

Auch die Sonnenkraft GesmbH profitiert von der Kooperation. „Als Spezialist für Kollektoren und Wärmespeicher sind wir in vielen Ländern Eu-



Zweites Standbein dank Ökoenergien: Der Flüssiggas-Spezialist Westfa (hier: die Firmenzentrale in Hagen) setzt seit einiger Zeit verstärkt auch auf Sonnenkollektoren und Holzpellets – sowie demnächst auch auf Photovoltaik-Anlagen.

ropas aktiv, doch in Deutschland beschränkte sich unser Aktionsradius bisher nur auf Bayern und Baden-Württemberg“, betont Burkhard Brennacher, Marketing-Chef bei Sonnenkraft. Über Westfa könne sein Un-

von Westfa, das mittlerweile 143 Mitarbeiter beschäftigt, dann doch nicht. „Der Einbruch auf dem Solarthermiemarkt im vergangenen Jahr ist auch an uns nicht spurlos vorübergegangen“, gesteht Stolte. So sank dem

schäftsbereich Umwelttechnik auch weiterhin neue Impulse.“

Dass die Förderung von Sonnenkollektoren zum 1. Februar diesen Jahres von 92 auf 125 Euro pro Quadratmeter angehoben wurde (NEUE ENERGIE 3/2002), empfindet Stolte als „wohltuend“; die großen Hoffnungen des Geschäftsführers ruhen jedoch auf der Photovoltaik. „Viele sagen, der Markt stagniert, aber wir glauben das nicht. Erst seit einem viertel Jahr bieten wir auch PV-Module an, bisher haben wir bereits 200 bis 300 kW ans installierende Handwerk verkauft. Ich bin mir sicher, dass mit der Photovoltaik in Zukunft zu rechnen ist.“

Und so hofft Stolte, dass der Anteil des Geschäftsbereichs Umwelttechnik am Gesamtumsatz vor allem mit Hilfe der Solarprodukte in den kommenden Jahren von 15 auf 50 Prozent wachsen wird. Das wünscht sich natürlich auch Produktmanager Bernhard Mertel – auch wenn der Qualitätsmanager künftig wohl noch deutlich mehr als bisher arbeiten müssen.

Text: Sascha Rentzing

Montageberatung:
Mitarbeiter der Firma Becker beraten sich über die Anschluss-technik einer Westfa-Photovoltaikanlage.



ternehmen Solarprodukte nun auch in Norddeutschland vertreiben. „Das“, so der Mann aus den Alpen, „ist ein kleiner, aber wichtiger Schritt, um unsere Präsenz in Europa weiter auszubauen.“

Die meisten Handwerksbetriebe, mit denen Westfa schon als Flüssiggas-Lieferant zusammengearbeitet hat, sind dem Öko-Kurs der Hager ohne Murren und Knurren gefolgt. „Dass das Unternehmen eine neue Geschäftsidee hatte, haben wir begrüßt. Es hat auch uns neue Chancen eröffnet“, betont beispielsweise Frank Horn, Leiter des Bereichs Technik und Einkauf bei BACHE Bäder-Wärme-Luft, einem Installationsbetrieb aus dem thüringischen Crossen bei Gera. Rund zwölf Westfa-Solaranlagen mit je sechs bis 20 Quadratmeter Kollektorfläche installiere Bache pro Jahr. Und wenn es dabei einmal Probleme gebe, so Horn, sei ein Außendienstmitarbeiter sofort vor Ort.

Auch Franz-Josef Becker, Geschäftsführer der Becker Heizung-Sanitär aus Maring-Novian bei Trier, hält große Stücke auf den großen Geschäftspartner aus NRW. „Gemeinsam mit Westfa haben wir schon 500 Quadratmeter Kollektorfläche realisiert. Die Firma liefert pünktlich, ist sofort vor Ort, wenn's brennt, und bietet unseren Mitarbeitern in seinen Trainingscentern sogar Schulungen an. Wir sind mehr als zufrieden.“

Doch ganz ohne Rückschläge verlief die bisherige Öko-Karriere

Firmenchef zufolge der Umsatz für Kollektoren und Compello-Öfen in 2002 gegenüber dem Vorjahr um nahezu 25 Prozent auf drei Millionen Euro. „Das hat uns zwar nicht das Genick gebrochen“, sagt Stolte, „aber wir wollen ja weiterkommen. Und deshalb brauchen wir im Ge-