



Partnerschaft, die wirklich weiterbringt

Interview mit Ronald Brunner, Verkaufsleiter von Variotherm, und Lukas Junker, Geschäftsführer bei Junker Wärmetechnik

Ein behagliches Raumklima ist sowohl für den österreichischen Hersteller **Variotherm Heizsysteme** als auch den unterfränkischen Fachgroßhändler **Junker Wärmetechnik** untrennbar mit einer gesunden Baubiologie verbunden. Ronald **Brunner**, M.Sc. Variotherm-Verkaufsleiter, und Lukas **Junker**, Geschäftsführer bei Junker Wärmetechnik, sprechen auch darüber im **HeizungsJournal**-Interview. Vor allem aber betonen sie den Wert echter Marktpartnerschaft.

Zum Einstieg: Für viele Akteure der Heizungsbranche, vor allem in der herstellenden Industrie, war 2024 ein Jahr zum „Abschreiben“. Mit welchen Gefühlen blicken Sie darauf zurück? Welche „Lehren“ ziehen Sie gegebenenfalls daraus?

Brunner: Wir haben bereits vor etlicher Zeit erkannt, dass auch im Jahr 2024 der Fokus auf den Zukunftsinvestitionen liegen wird. Wir haben einerseits in unseren Standort investiert: Ein Mix aus Stromspeicher, PV-Anlage, Tiefenbohrungen und Wärmepumpe lässt mich nun stolz behaupten, dass unser Standort nun zu nahezu 100 Prozent „raus aus Gas“ ist. Auch in unsere Vertriebspartner haben wir investiert: Seit kurzem

findet sich in einer unserer Produktionshallen eine neue Maschine, die uns zukünftig viel Freude bereiten wird. Unsere Variotherm-Vertriebspartner, wie etwa Lukas Junker, können sich darauf verlassen, dass wir auch in volatilen Zeiten stets proaktiv agieren. Ein weiterer Punkt: Seit 2024 sind wir mit einem komplett neuen Messestand auf den Leitmesse im deutschsprachigen Raum unterwegs. Während sich andere Marktteilnehmer zurückziehen und die „Schäfchen ins Trockene“ bringen, stehen wir fest an der Seite der innovativen Heizungsbauer. Wir sind vor Ort präsent und investieren gezielt, um gemeinsam die aktuellen Herausforderungen zu meistern und die Zukunft der Heizungsbranche aktiv zu gestalten.



„In unserer Branche waren wir die letzten Jahre sehr verwöhnt. Wir mussten ja nicht wirklich »verkaufen«, sondern eher »verteilen«. Jetzt wendet sich das Blatt und es ist wieder aktives Verkaufen gefragt“,
so Lukas Junker. (Foto: Christine Sauer/Junker)



„Unsere Vertriebspartner sind eigenständige Händler, die nicht nur unsere Produkte beziehen, sondern auch für eine schnelle Verfügbarkeit vor Ort sorgen. Sie beraten Heizungsbauer, unterstützen sie in der Planung und übernehmen den Vertrieb direkt an sie“,
erklärt Ronald Brunner.

Junker: Man muss ehrlich zugeben: In unserer Branche waren wir die letzten Jahre sehr verwöhnt. Wir mussten ja nicht wirklich „verkaufen“, sondern eher „verteilen“. Jetzt wendet sich das Blatt und es ist wieder aktives Verkaufen gefragt. Hier sind Partnerschaften mit unseren Heizungsbauern und gute Produkte Gold wert. Variotherm bietet beides: Eine super Zusammenarbeit und sehr gute Produkte, daher kann ich mit Ruhe auf die Zukunft schauen. Der Sanierungsstau löst sich ja nicht auf, wenn die Endverbraucher mal etwas abwarten.

Wie hat sich dabei der Markt für Flächenheizungen und Flächenkühlungen aus Ihrer Sicht generell geschlagen? Welche Entwicklungen verzeichneten speziell die Anwendungen Fußbodenheizung, Wandheizung/-kühlung und Deckenheizung/-kühlung?

Brunner: Generell war es, in Zahlen gemessen, natürlich kein einfaches Jahr für die Branche – dies ist aber wohl kein großes Geheimnis. Unabhängig davon vernehmen wir aber ein deutlich gesteigertes Interesse an der Wärmeverteilung, gerade wenn es um einen behaglichen Mix aus Fußbodenheizung, Wandheizung sowie Deckenkühlung geht. Aus unserer Sicht ist das aber ein logischer Schritt: In einer Hochzinsphase ist es eben so, dass Bauherrn sich sehr genau überlegen, in welche Produkte sie investieren. Heute stellen Bauherrn deutlich mehr Fragen, sind gleichzeitig aber auch viel informierter und wollen verstehen, wie ihre zukünftige Heizung funktioniert. Wir sind uns dessen bewusst, dass somit die individuelle Lösung, gerade im Bereich der Sanierung, sowie das Thema „Kühlen“ im Fokus stehen und – ehrlich gesagt – ist das genau das, was wir seit nunmehr 45 Jahren machen.

Junker: Es gibt viele Faktoren, die für Flächenheizungen sprechen. Wir sind jetzt zusammen mit Variotherm seit Jahrzehnten mit Flächenheizungen unterwegs. Das erste und für mich wichtigste Argument ist immer der Mensch, der später in diesem Haus oder der Wohnung leben möchte. Für ihn ein gesundes Wohlfühlklima zu schaffen, ist der wichtigste Grund für Flächenheizungen. Ein weiterer Aspekt, der für Flächenheizungen

spricht, ist der niedrigere Wärmebedarf der Gebäude und die gewünschten niedrigen Vorlauftemperaturen, beispielsweise für Wärmepumpen. Bei Vorlauftemperaturen von unter 35° C kommen Sie in Ihr Wohnzimmer, es ist angenehm warm und Sie spüren nicht mal, wo die Wärme herkommt. Und beim Kühlen – denken Sie an die Deckenkühlung – ist es noch besser! Stellen Sie sich vor, Sie laufen in der prallen Sonne einen Wanderweg entlang und kommen dann in einen Laubwald: Sie haben das Gefühl, die Kühle „fällt“ von oben auf Sie herab. So fühlt sich eine Deckenkühlung an, ganz ohne Luftzug und ohne Geräusche – einfach herrlich!

Apropos „Mensch im Mittelpunkt“: Die Qualität der installierten Systeme bzw. ihre tatsächliche Effizienz im Betrieb kann man ja nicht wirklich am Punkt „abgesetzte Rohrmeter“ oder „verkaufte Quadratmeter“ festmachen. Welchen Ansatz der Qualitätssicherung verfolgen Sie?

Brunner: Ich möchte das sinngemäß mit unserem Slogan beantworten. Wir sagen: „Heizen und Kühlen zum Wohlfühlen“. Und um das geht es! Natürlich ist man schon viele Schritte weiter, wenn man statt alten Radiatoren bereits auf eine Fußbodenheizung setzt. Wenn man dem Endkunden aber nicht dazu sagt, dass im Wohnzimmer die kalten Wände das eigentliche Problem sind, wird sich der Kunde wohl nie wirklich wohlfühlen, egal wie viele Rohrmeter ich verkaufe. Es ist somit unser innerster Antrieb, in der Planung Raum für Raum zu betrachten und individuelle Heiz- und (!) Kühlkonzepte zu entwerfen, zum Wohlbefinden jener, die in diesen Räumen leben und arbeiten. Insofern geht es um das Heizen und Kühlen über den Boden, die Wand und die Decke.

Junker: Die Zufriedenheit der Kunden ist der Maßstab! Wann immer möglich, suchen wir den Kontakt zu unseren Kunden in der Heizungsbranche. Die Feedbacks der Kunden sind nahezu durchweg positiv und wenn man einmal aktiver Partner bei uns ist, ist das fast immer eine Entscheidung für viele Jahre. Der zweite Punkt ist Variotherm selbst: Hier kann ich mich auf die



1a

1a+b Ob als Nass- oder Trockenbauvariante: eine Wandheizung kann vor allem beim Thema „Thermische Behaglichkeit“ ihre Stärken ausspielen. (Fotos: Variotherm)



1b

Qualität der Produkte einfach verlassen und das seit mehr als 35 Jahren, so lange bin ich nun schon Partner von Variotherm. Für unsere Kunden bedeutet unser großes Lager in Laufach bei Aschaffenburg, dass die Systeme schnell und einfach verfügbar sind, auch das sichert die Qualität.

Das Stichwort „Partnerschaft“ wird – gerade in Bezug auf das ausführende Fachhandwerk – fast inflationär benutzt. Wie interpretieren Sie diese Metapher und wie füllen Sie diese in der täglichen Praxis mit Leben?

Brunner: Natürlich verliert der Begriff an Bedeutung, wenn die Partnerschaft nicht mit Leben erfüllt wird. Wir können das jedenfalls mit Nachdruck behaupten: In Deutschland haben wir derzeit zwölf Vertriebspartner, die sich alle untereinander bereits über Jahre kennen, sich gegenseitig helfen und unterstützen. Da geht es auch um Wissens- und Erfahrungstransfer zwischen erfahrenen Vertriebspartnern und beispielsweise jüngeren Händlern. Und Lukas, du hast vorher richtigerweise das „Verkaufen“ angesprochen und kannst das nun auch bestätigen: Jeder unserer Partner erhält auf Wunsch ein individuelles Marketingkonzept bis hin zu einer detailliert vorbereiteten Kampagne, angepasst auf die Bedürfnisse und Möglichkeiten in der jeweiligen Region. Das gilt vor allem für neue Vertriebspartner, wenn es etwa um Schulungen oder Markteintritt-Szenarios geht. Da gehen wir bewusst und ganz unbürokratisch in Vorleistung.

Junker: Stimmt. Ich möchte den Gedanken weiterführen, denn selbst unsere Heizungsbauer haben durch die gute Beziehung zum Hersteller einige Vorteile. So kommen zum Beispiel etliche Kundenanfragen über die Vertriebspartnersuche von Variotherm – direkt zu unseren Partnern, ganz ohne unser Zutun und völlig kostenfrei. Wenn hier aber gerade keine Kapazitäten frei sind, wenn es beim Heizungsbauer personelle oder zeitliche Engpässe gibt, übernehmen wir schon mal die erste Beratung und checken für unseren Partner, wie ernst es mit dieser Anfrage ist. Etwa einmal im Jahr fahren wir gemeinsam mit unseren Heizungsbauern, Trockenbauern und Verputzern zum Hersteller nach Leobersdorf, in der Nähe von Wien. Eine Schulung mit Praxis und Theorie; und abends natürlich gutes Essen und ein gutes Glas Wein beim „Heurigen“. So ist aus Partnerschaft schon die eine oder andere Freundschaft erwachsen.

Herr Brunner, wie gestaltet sich das Netz an Variotherm-Händlern in Deutschland?

Brunner: Unsere Vertriebspartner sind eigenständige Händler, die nicht nur unsere Produkte beziehen, sondern auch für eine schnelle Verfügbarkeit vor Ort sorgen.

Sie beraten Heizungsbauer, unterstützen diese in der Planung und übernehmen den weiteren Vertrieb. Damit sind sie unser verlängerter Arm in die Regionen – engagierte Partner, die mit uns an einem Strang ziehen und unser Qualitätsstreben vor Ort aktiv vertreten.

Lukas Junker ist mit seinem Unternehmen einer der erfahrensten Partner. Vor rund einem Jahr ist unser „jüngster“ Vertriebspartner im Raum Bremen dazugestoßen. Bis es zu solch einer neuen Partnerschaft kommt, sind bei uns einige wichtige Punkte zu durchlaufen. So werden vorab die gegenseitigen Bedürfnisse und Erwartungshaltungen abgesteckt; wir treffen uns auch beim Partner vor Ort und besprechen die jeweilige individuelle Unterstützung zum Start. In Summe muss es vor allem menschlich gut passen.

Gibt es aktuell Bedarf an neuen Variotherm-Händlern?

Brunner: Die Türen sind weit offen, obwohl wir in Deutschland schon ganz gut aufgestellt sind. Doch in einigen Regionen um Hannover, Magdeburg, Bielefeld, Kassel sowie Göttingen haben wir definitiv noch Bedarf und Interesse an Verstärkung!

Herr Junker, Sie sind als Heizungstechnik-Großhändler auf die Zukunftsfelder Baubiologie und -ökologie spezialisiert. Was bedeutet das für die Beratung von Heizungsbauern?

Junker: In der heutigen Zeit sollte das Thema „Baubiologie und -ökologie“ eigentlich selbstverständlich sein. Variotherm hat hier schon seit Firmengründung großen Wert auf entsprechende Prüfungen und Zertifikate gelegt. Bei Sanierungen müssen wir als Flächenheizungs-Spezialisten über unseren Tellerand hinausschauen, die komplette Sanierungsmaßnahme im Blick haben. So können wir unseren Kunden das optimale System zu ihren Bauvorhaben empfehlen und die Sanierung oder den Neubau nachhaltig gestalten. Variotherm hat hierfür alle Flächenheizungssysteme im Angebot. Die Zufriedenheit unserer Kunden bestätigt uns, dass wir damit auf dem richtigen Weg sind.

Sie haben es nun schon mehrfach betont, dass Sie seit geraumer Zeit eng mit Variotherm zusammenarbeiten. Wie kam es denn dazu und was zeichnet die Partnerschaft ganz konkret aus?

Junker: Jetzt muss ich weit zurück in die Vergangenheit. Nach meiner Meisterprüfung 1990 als Installateur habe ich in einer Firma gearbeitet, die Kachelgrundöfen verkauft hat. Es kamen immer wieder Anfragen von Endkunden, die keinen Kamin hatten. So fand ich Variotherm, denn damals gab es noch die Speichersteine, in die das Rohr mit eingemauert wurde. Mit diesen Steinen haben wir dann gemauerte Grundofen-Attrappen gebaut und die Menschen hatten die angenehme Strahlungswärme im Wohnzimmer.

Schnell war klar, dass ich meinen Kunden auch als Heizungssystem die Wandheizung empfehle, was damals viel Skepsis hervorgerufen hat. Aber die Zufriedenheit der Kunden hat rasch die Runde gemacht und so wurde das immer mehr, bis ich 2002 die Junker Wärmetechnik GmbH gegründet und ich „nur“ noch Vertrieb und Beratung für Variotherm im Rhein-Main-Gebiet gemacht habe. Variotherm ist ein sehr verlässlicher Partner. Wenn es Fragen oder ab und zu mal ein Problem gibt, bekommt man sehr schnell eine Antwort und auch die

Problemlösung dazu. Das hält uns als Vertrieb den Rücken frei. Die Produkte passen und die Zusammenarbeit ist einfach und offen. Ich übertreibe nicht, wenn ich sage, dass es mittlerweile eine gute Freundschaft geworden ist.

Baubiologie und -ökologie sind ja immer noch ziemlich „elitäre“ Begriffe: Oder kommen die Themen mehr und mehr auch in der Breite an? Inwiefern hängt Bauökologie mit dem wichtigen Planungsziel „Thermische Behaglichkeit“ zusammen?

Brunner: Das ökologische Bauen steckt in der breiten Masse sicher noch in den Kinderschuhen. Aber denken wir das weiter: Wenn wir mit unseren Kunden nicht nur über das ökologische Bauen, sondern insbesondere auch über das gesunde Wohnen sprechen, landen wir doch recht schnell bei der thermischen Behaglichkeit. Die allermeisten unserer Kunden sprechen mit uns über energieeffiziente und nachhaltige Lösungen zum Heizen und Kühlen, wie etwa dem großen Bedarf in der Sanierung.

Alten Gebäuden neue Energie einzuhauchen, hat enormen Charme und bedeutet, jene Flächen zu nutzen, die schon da sind: Den Boden zum Heizen, die Decke zum Kühlen und die Wand für die wohlverdiente Behaglichkeit im Raum. Unterm Strich ist es ganz einfach: Man kann die Physik eben nicht austricksen!

Junker: Wir können das heute nicht mehr trennen. Wir kommen alle gemeinsam nur voran, wenn wir das große Ganze nicht aus den Augen verlieren. Wohlfühlen ist nicht nur ein Thema der Behaglichkeit. Wenn Sie zum Beispiel eine thermische Solaranlage haben, dann spart diese Energie, außerdem das Gefühl, im Sommer unter der Dusche zu stehen und zu spüren, dass das warme Wasser direkt von der Sonne kommt, ist nicht mit Geld zu erkaufen. Variotherm geht schon immer konsequent den Weg, die Nachhaltigkeit und Regionalität bei Produktion und Produkten möglichst groß zu schreiben. Das Ziel ist, dass sich unsere Kunden nicht nur wohlfühlen und ein behagliches Zuhause haben, sondern auch, dass sie wissen, die Produktion, der Vertrieb und der ganze Entstehungsprozess sind so nachhaltig wie möglich. Dann sind Bauökologie und Behaglichkeit eins.

Apropos „nachhaltige Lösungen“: Die ISH 2025 steht in den Startlöchern. Was gibt es bei Ihnen auf dem Messestand Neues zu entdecken?

Brunner: Die ISH ist für uns ein absolutes Highlight und ein zentraler Treffpunkt, um mit unseren weltweiten Vertriebspartnern in Kontakt zu bleiben – insbesondere mit denen, die wir nicht regelmäßig persönlich sehen. Auch in diesem Jahr nutzen wir diese internationale Bühne gezielt, um neue Partnerschaften aufzubauen und unser Vertriebsnetz weiter auszubauen. Denn auch wenn wir global bereits gut aufgestellt sind, gibt es immer noch unerschlossene Märkte und spannende Möglichkeiten. Schauen also auch Sie gerne auf dem Variotherm-Messestand vorbei! Ich habe ja bereits unsere neue Maschine erwähnt. Vielleicht können wir zur ISH schon erste Einblicke geben. Lassen Sie sich überraschen! (11.0, D32A) ■

Weitere Informationen unter:
www.variotherm.com
www.waermetechnik-junker.de