



Orange Evolution

Seit fast vier Jahrzehnten ist Variotherm erfolgreich in Sachen Niedertemperaturheizung tätig. Nach der Erweiterung im Jahr 2013 steht nun erneut ein Zubau an.

Groß ist anders. Die in Leobersdorf (NÖ) ansässige Firma Variotherm, die mit 32 Mitarbeitern einen Umsatz von 7,3 Mio. Euro erzielt, ist ein typisches KMU. Und dennoch ein wenig anders, denn knapp die Hälfte des Umsatzes erzielt das Team um den Eigentümer Alexander Watzek im Export, vornehmlich in Deutschland. Den Grundstein für das Unternehmen hat sein Vater 1979 als Entwickler von Heizleisten gelegt. Das sind Kupferrohre mit aufgefädelten Alu-Lamellen, die heute noch für einen Nischenmarkt gefertigt werden. Deutlich mehr Output hat Variotherm bei Flächenheizungen. Als Österreichs größter Abnehmer von Fermacell-Gipsfaserplatten fräst eine vollautomatische Maschine im Jahr ungefähr 120.000 m² dieser Platten und legt in einem zweiten Arbeitsgang ein Rohr ein, durch das später nach der Montage warmes oder kaltes Wasser strömt und die Energie an den Raum abgibt.

Der Vertrieb im Inland geht direkt über Installateure und in Ausnahmefällen über Trockenbauer. In Deutschland hat Variotherm ein Dutzend Partner, die wiederum die Heizungsbauer mit Know-how und Ware versorgen. Im Büro in Leobersdorf sorgen zwei Technikerinnen und zwei Tech-

niker dafür, dass die angebotenen Systeme richtig zum Einsatz gebracht werden. „Hier werden Heizlastberechnungen und Belegungspläne erstellt“, erklärt Watzek, der selbst Absolvent der Gebäudetechnik-HTL in Pinkafeld ist.

Klein, innovativ und flexibel, lautet Watzek's Credo – was sich in gut durchdachten

Produktions- und Logistikabläufen zeigt. Geht eine Bestellung für ein Projekt ein, werden alle dafür benötigten Komponenten innerhalb kurzer Zeit auf eine Palette gestapelt. Der Spediteur ist laufend online darüber informiert, wann welche Mengen zum Abtransport bereitstehen. Nur so sei es möglich, innerhalb weniger Stunden auch einen Container zur Verfrachtung nach Irland vorzubereiten, erklärt Watzek. Er fühlt sich durch die Größe des Mitbewerbs nicht bedroht. Auch bei den Projekten denkt er lieber in kleinen Dimensionen. „Große Projekte – große Probleme. Kleine Projekte – kleine Probleme“, sagt der Unternehmer. Trotzdem steht demnächst eine Firmenerweiterung an. Rund 600 m² Bürofläche werden neu gebaut, Platz für F&E / Schauraum / Auftragsabwicklung und ein firmeneigenes Café sind geplant. Der bürokratische Aufwand für den Zubau sei immens, klagt Watzek, der erst 2013 zwei neue Fertigungshallen in Betrieb genommen hat. Er würde sich einfach wünschen, dass die verschiedenen Vertreter der diversen Ämter und Behörden sich einmal in die Lage eines Bauherrn versetzen.

a3: Hr. Watzek, wie entwickelt sich der Markt aus Ihrer Sicht?

Watzek: Wir sind sehr exportorientiert, deshalb gibt es für uns den Markt als solches nicht. Es gibt in den verschiedenen Ländern unterschiedliche Entwicklungen. In unserem Kernmarkt Österreich und Deutschland, wo wir rund 85 Prozent des Umsatzes machen, haben wir spannende Zeiten. Die Veränderungsgeschwindigkeit ist enorm, dementsprechend wird sich auch die Marktlandschaft verändern. Es ist

Variotherm-Eigentümer Alexander Watzek setzt auf Flexibilität und Innovation



viel aufwendiger geworden, ein Geschäft zu machen. All jene Unternehmen, die dieses Tempo nicht mitgehen können oder wollen, werden Probleme kriegen.

a3: Wer jetzt, die Installateure?

Watzek: Ich würde meinen, die Baubranche insgesamt. Und die Haustechnik ist nicht vom Bau entkoppelbar. Ich glaube aber, dass es der Branche besser geht, als sie teilweise von sich gibt. Ich glaube aber auch nicht die deutschen Zahlen, die ein erhebliches Wachstum in Aussicht stellen. Ich hege meine Zweifel, dass das Volumen insgesamt steigt, mein Eindruck ist, dass weniger gebaut wird.

a3: Sie verkaufen hierzulande an Installateure. Damit kommen sie kaum an Großprojekte, ist das nicht schade?

Watzek: Nein, gar nicht. Je größer ein Projekt ist, desto uninteressanter ist es für uns. Wir sind derzeit nicht auf Großprojekte ausgerichtet und fokussiert. Viele kleine Kunden sind unser tägliches Brot. Wir

wollen uns auch keinem großen Kunden ausliefern, deshalb pflegen wir auch den zweistufigen Vertrieb. Ich weiß aber nicht, was in zehn Jahren ist.

a3: Ihr natürlicher Feind ist die Betonkernaktivierung, die legt zu. Ist das ein Problem?

Watzek: Wir haben uns von der Betonkernaktivierung bislang bewusst ferngehalten. Die Aktivierung von Flächen ist aber sehr wohl unser Geschäft. Ob das nun im Bauteil so verankert ist oder nicht, ist nicht das Thema. Meiner Meinung nach sind die Risiken einer Betonkernaktivierung zu groß. Wenn man das System als monovalente Lösung zum Einsatz bringen möchte, sind die physikalischen Grenzen sehr eng.

a3: Ihr System bedingt so wie andere auch eine Kooperation der Gewerke. Funktioniert das?

Watzek: Wir haben damit wenig Probleme. Bei unserem Hauptprodukt, den Gipsfaserplatten mit integrierten Rohren, sind



Variotherm vereint Kühl- und Akustikfunktion in einem Element

Sie sind von hier. Wir auch:
Ihr Partner für Sicherheitssysteme vor Ort.

Um Ihre Werte und Mitarbeiter im sicherheitskritischen Infrastrukturbereich optimal zu schützen, brauchen Sie einen kompetenten und starken Partner in Ihrer Nähe. Profitieren Sie von der Beratungsleistung unserer Spezialisten, zukunftsweisenden technischen Lösungen und der kompetenten Ausführung vor Ort – individuell angepasst auf Ihre spezifischen Herausforderungen. Wir geben Ihnen Sicherheit: Robert Bosch AG, Niederlassung Sicherheitssysteme Wien, Göllnergasse 15–17, A-1030 Wien
www.boschbuildingsecurity.at



BOSCH
Technik fürs Leben

wir auf das Verständnis der Trockenbauer angewiesen. Das ist einmal ein Zimmerer, eine Baufirma oder eben eine Plattenverlege-Firma. Ich sehe das Gewerke übergreifende Arbeiten als Chance. Wir haben seit kurzem einen neuen Mitarbeiter, der sich um die Kooperation zwischen Installateuren und Trockenbauern kümmert und dazu beiträgt, das gegenseitige Verständnis zu fördern.

a3: Im Segment Kühldecke stehen Sie im Wettbewerb zu sehr großen Anbietern. Ist da noch Platz?

Watzek: Es gibt nur ein paar Hersteller, die Akustik und Kühlfunktion in einem Bauteil integrieren. Wir sehen im Bereich der Akustik große Potenziale, weil da noch viel herumgemurkst wird. Wir hatten bislang den Trockenbauer nicht so sehr im Vertriebsvisier. Bei Kühldecken ist der Installa-

teur aber meist zu spät dran, um eine System- oder Produktentscheidung zu treffen. Deshalb möchten wir künftig mehr an Planer, Architekten und Bauherrn herantreten.

a3: Die Planer sind heftig umworben, sehen Sie da die Chance hineinzukommen?

Watzek: Es ist sicher nicht einfach, für uns aber ein Ansporn. Bei den einfachen Sachen haben wir als kleines Unternehmen mit unserem Bauchladen an Produkten und Lösungen eh nichts verloren. Wir brauchen das Komplizierte und arbeiten z.B. gerade an einem Projekt in England, wo in der Vorprojektphase eine Festlegung auf Konkurrenzprodukte getroffen wurde und sich gezeigt hat, dass die Technik holprig ist.

**EASYTHERM-CHECK-IN
Infrarot am Schalter**

In der Haupthalle des Flughafen-Terminals Salzburg befinden sich 26 Check-In-Schalter und 14 Ticket-Schalter. Den Mitarbeitern, die an den Schaltern Dienst versehen, wurden in der kalten Jahreszeit bis vor kurzem mit einer nicht optimalen Heizlösung Wärme zugeführt. Es waren klassische Heizstrahler unter den Tischen montiert, die erstens einen sehr hohen Stromverbrauch aufwiesen, zweitens wegen der Ventilation stark abstrahlten und zudem eine Brandgefahr darstellten. Der Betreiber der Terminals suchte deshalb nach einer neuen Heizlösung und hat sie bei easytherm gefunden: An allen 40 Schaltern wurden im Fußbereich easyComfort-250-Paneele installiert. Der Effekt beim Stromverbrauch lässt sich herzeigen. Die Anschlussleistung wurde um 70.000 Watt gesenkt, da jeder der alten Heizstrahler einen Anschlusswert von 2.000 Watt hatte. Das Investment ohne Montage betrug gut 12.000 Euro. Mit der Umstellung spart der Flughafen aber nicht nur Energie, auch die Mitarbeiterzufriedenheit ist gestiegen.



Am Variotherm-Standort Leobersdorf steht die nächste Erweiterung an

EINE LANGE GESCHICHTE

Im Herbst 1979 begann in einem Geschäftslokal im 10. Wiener Gemeindebezirk die Geschichte der von Wilhelm Watzek gegründeten Firma Variotherm. Verkauft wurden Niedertemperatur-Heizleisten mit einem deutlich höheren Wirkungsgrad. Mit Erfolg, was Ende 1992 die Übersiedelung der Firma nach Leobersdorf zur Folge hatte. 1999 übernahm sein Sohn Alexander Watzek die Geschäftsführung. Er war schon zuvor ab 1987 im Unternehmen tätig und für die technische Entwicklung neuer Heizsysteme verantwortlich. 1999 wurde nach einer langen Entwicklungsperiode die Modul-Wandheizung als System fertiggestellt. Aufgrund der hohen Nachfrage wurde das erste Trockenfußbodenheizungssystem mit nur 20 mm Aufbau entwickelt, die Kompakt-Fußbodenheizung. Die Modul-Deckenkühlung wird seit 2002 erzeugt.

So wie die Produktpalette erweitert wurde, ist auch der Firmenstandort in mehreren Ausbausritten mitgewachsen. Demnächst wird wieder gebaut. Neben vielen anderen notwendigen Räumen entsteht auch ein Büro für den Eigentümer – er hat derzeit aufgrund des Platzmangels kein eigenes Büro.



Easytherm-Paneel als Teil des technischen Arbeitsplatzes am Check-In-Schalter im Terminal Salzburg

„Die Mitarbeiter an den Schaltern sind hochzufrieden mit der neuen Lösung. Die Infrarotpaneele von easyTherm geben eine angenehme Wärme ab und wir haben unsere Anschlussleistung von 80 auf 5 kW reduzieren können“, sagt Engelbert Ballwein, Leiter Elektrotechnische Anlagen des Flughafens Salzburg. Die Ziele einer zeitgemäßen effizienten Energienutzung, die Reduktion der Brandgefahr und angenehme Wärme für die Mitarbeiter wurden damit erreicht.