

Wir müssen an unserem Produktportfolio arbeiten

Geschäftsführer Schmidt: Brötje hat die Chance, mehr Umsatz zu generieren

Heinz-Werner Schmidt ist seit Anfang August 2018 Geschäftsführer der August Brötje GmbH in Rastede. Zugleich ist er Länderchef Deutschland für alle Marken der BDR Thermea Group. Brötje kann in diesem Jahr sein 100-jähriges Bestehen feiern.

Herr Schmidt, Sie sind jetzt genau ein Jahr Geschäftsführer bei Brötje. Was war für Sie das spannendste Erlebnis in dieser Zeit?

Das spannendste Erlebnis in den letzten 12 Monaten war die Erfahrung, in die Brötje-DNA eintauchen zu dürfen. Das Zusammenwachsen mit dem neuen Team, das Kennenlernen der Partner auf Kunden-, Lieferanten- sowie auf Gruppenseite mit den BDR-Thermea Kollegen war der erste Schritt. Seit meinem Eintrittsdatum beschäftigen wir uns in der gesamten Organisation mit vielen neuen Themen, die Veränderung in vielen Bereichen bedeuten. Zu erleben, wie sich die Organisation in sehr kurzer Zeit mit einer neuen Dynamik diesen vielfältigen Aufgaben gestellt hat und mit „Hands on-Mentalität“ zupackt, war eine sehr spannende und überaus positive Erfahrung für mich.

In Ihr erstes Jahr bei Brötje fällt auch das 100-jährige Bestehen des Unternehmens. Wie ist Brötje im Jubiläumsjahr aufgestellt?

Brötje ist sehr gut aufgestellt, wie jedes moderne Unternehmen sind wir auch in der Transformation: schauen uns Prozesse an, hinterfragen Dinge kritisch und zielen auf effiziente Arbeitsabläufe ab, die das Kundenerlebnis im Fokus haben. Die Konzentration auf den Kunden ist das A und O unseres täglichen Tuns. Daher haben wir uns dazu entschieden, unser 100-jähriges nicht nur an einem Wochenende zu feiern, sondern unsere Kunden zu 9 „EXPO 100-Veranstaltungen“ nach Rastede einzuladen, um uns, unser Unternehmen und unsere Mentalität live und in allen Bereichen besser kennenzulernen. Während des Jubiläumsjahres bieten wir unseren Kunden darüber hinaus attraktive Jubilä-



umsangebote, damit sie Grund zum Mitfeiern haben! Die neuen Medien bieten uns zusätzliche Kanäle, die wir bespielen, um in Zukunft noch näher am Kunden sein zu können.

Nun ist Brötje ja als Lieferant auf zwei Großhandelsgruppen – GC-Gruppe sowie Pfeiffer & May – beschränkt. Ist das auf Dauer nicht langweilig?

Nun ja, es kommt ja darauf an, was man aus so einer langen Partnerschaft macht. Wir steuern quasi auf die Silberhochzeit in unserer langandauernden Kooperation zu und fast jeder weiß aus eigenen Erfahrungen in Sachen Partnerschaft um die Arbeit, die für eine erfolgreiche Ausgestaltung dazu auf beiden Seiten erforderlich ist. Auch wenn ich „erst“ 12 Monate an Bord bin, lässt sich mit Blick in den Rückspiegel sagen, dass die in 1999 getroffene Entscheidung: „Brötje fokussiert sich auf die Entwicklung und Produktion von Wärmepumpen, Speichern und Heizkörpern und der Handel auf

die Lagerhaltung und Distribution“ goldrichtig war und sich in der 3-Stufigkeit seit nunmehr 20 Jahren zum Vorteil der Kunden auf der Verarbeiterseite entwickelt hat.

Wir setzen daher auch weiterhin auf die erfolgreiche Fortführung dieser Kooperation, die im Übrigen alles andere als langweilig ist und uns durch die zukünftig anstehenden Herausforderungen in unserer Branche noch enger zusammenbringen wird. Daher gilt: „Never change a running system!“

Bietet diese Kooperation denn genügend Chancen, den Umsatz zu erhöhen?

Die Chancen, mehr Umsatz zu generieren, haben wir schon. Innovation schafft Umsatz. Wir müssen deshalb an unserem Produktportfolio arbeiten. Auch die Vertriebsintensität ist ein Thema, mit dem wir uns befassen müssen. Sind wir personell richtig aufgestellt und besuchen wir die richtigen Kunden – das sind Fragen, mit denen wir uns beschäftigen.

Wenn Sie eine Jahresbilanz ziehen – wo sehen Sie Veränderungsbedarf im Unternehmen?

Aktuell befinden wir uns in der Situation, unsere IT-Landschaft mit neuen Systemen zu bestücken, die Einfluss auf bestehende Prozesse haben werden. Dies erfordert die Veränderungsbereitschaft jedes einzelnen Mitarbeiters, daran mitzuarbeiten, das Unternehmen auch weiterhin zukunftsfähig aufzustellen. Brötje wäre nicht 100 Jahre am Markt, wenn diese Flexibilität zum Wandel nicht in der Unternehmens-DNA hinterlegt wäre.

Ende 2018 hat Brötje eine Kooperationsvereinbarung mit White Stone abgeschlossen. Wie entwickelt sich diese?

Diese junge Kooperation ist am wachsen. Die Zusammenarbeit mit der White Stone GmbH gestaltet sich angenehm und produktiv, sodass wir positiv in die Zukunft schauen.

In der Heiztechnik hat die Wärmepumpe derzeit die Nase weit vorn. Schen Sie das auf Dauer so, oder wohin geht es in Zukunft mit der Heiztechnik?

Die Wärmepumpentechnik ist eine Schlüsseltechnologie, mit der es mög-

lich ist, Energie aus der Umwelt (Wasser, Erde, Luft) klimaneutral und effizient zu nutzen. Das Gebäudeenergiegesetz vereint die Energieeinsparverordnung (EnEV), das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) und das Energieeinspargesetz (EnEG) und fördert damit den Einsatz umweltschonender Wärmepumpen zur Gebäudebeheizung, -kühlung und Trinkwarmwasserbereitung. Die steigenden Absatzzahlen – insbesondere für den Einsatz im Neubau – sprechen für sich. Wesentlich bedeutender ist jedoch der weitaus höhere Anteil an Bestandsgebäuden, die in hohem Maße mit veralteter Heizungs-technik ausgestattet sind und im Austausch gegen moderne Wärmepumpen enormes CO₂-Einsparpotenzial bieten. Wir setzen zukünftig auf den Einsatz von Wasserstoff-Heizgeräten. Bereits zur ISH haben wir als BDR-Thermea-Gruppe ein marktfähiges Heizgerät ausgestellt und auch schon erste Testanlagen in den Niederlanden im Betrieb.

Nun gibt es Gegenstimmen, die sagen, die Produktion von Wasserstoff verbräuche zu viel Strom. Ist da etwas dran?

Da ist meiner Meinung nach nichts dran. Das Angebot an Strom aus erneuerbaren Energien ist sehr groß. In Spit-

zeiten wird dieser Strom an Nachbarländer verschenkt. Wenn wir diese Überkapazitäten für die Wasserstoff-Produktion nutzen können, dann ist das schon die halbe Miete.

Die größere Herausforderung wird sein, dass sich die Netzbetreiber mit dem Thema Beimischung beschäftigen. Die Beimischung von Wasserstoff zum Erdgas ist möglich. Auch für unsere Geräte ist es kein Problem. Unser Wasserstoff-Gerät kann auch mit einer Beimischung von 80 Prozent Erdgas laufen. Wasserstoff bietet die größtmöglichen Chancen zur Erreichung der Pariser Klimaziele.

Die Bundesregierung hat einen Entwurf für das neue Gebäudeenergiegesetz (GEG) vorgelegt. Kann Brötje damit leben oder sehen Sie Nachbesserungsbedarf?

Um eine CO₂ Reduzierung zu bewirken, sollte man ein breites Energieportfolio, wie zum Beispiel Solarenergie oder auch den Wasserstoff, nutzen. Wir arbeiten als Gruppe daran, innovative Lösungen zu entwickeln. Diese sollten nicht durch ein starres Gebäudeenergiegesetz verhindert werden. Nur wer flexibel auf sich ändernde Anforderungen reagiert, hat auf Dauer Bestand. ■