

Dehoust/GEP

Aus 2 mach 1

Mit Wirkung zum 1. Juli 2010 wurde auch in der Dehoust-Firmenstruktur das nachvollzogen, was im Markt schon seit einigen Jahren erkennbar war: Die Aktivitäten aller Standorte werden in einer Gesellschaft gebündelt.

Die Marke GEP für die Regen- und Grauwassernutzung wird weiter gepflegt und bleibt somit im Markt erhalten. Dehoust erhofft sich durch diese Maßnahme mehr Durchschlagskraft im dreistufigen Vertriebsweg. So ist die Dehoust Gruppe natürlich weiterhin Handwerkermarkenpartner und tritt mit einem einheitlichen Erscheinungsbild bei Planern, Installateuren und dem Großhandel auf. Mehr hierzu auch im Interview mit Wolfgang Dehoust (s. Interview). Dehoust ist mit vier Stützpunkten in Deutschland präsent. Somit sei die Marktnähe immer gegeben. Zusätzlich gibt es 14

Handelsvertretungen in Deutschland und Österreich. Die Umstrukturierung bei Dehoust, die sich durch das Ausscheiden von Werner Woelk als gesellschaftlicher Geschäftsführer im Werk Nienburg ergeben hat, ist damit abgeschlossen. „Die Anteile der gesamten Dehoust Gruppe kamen so wieder in der Hand der Familie und wir konnten geplante Strukturveränderungen vornehmen.“ so Wolfgang Dehoust anlässlich eines Pressegesprächs. Die Gruppe teilt sich seit 1. Juli 2010 in eine Dehoust Verwaltungs GmbH mit Sitz in Leimen und eine Dehoust GmbH, die das operative Geschäft betreibt.



Die Zusammenfassung aller Marktaktivitäten in einer Firma bringt natürlich auch organisatorische Vorteile – sowohl für Dehoust als auch für die Kunden. Es gibt zukünftig nur noch ein Kreditorenkonto und nur noch einen Ansprechpartner. Deutschland kann von vier Standorten aus betreut werden. Die Aktivitäten werden noch weiter zusammengefasst. Für Dehoust stehen nach der erfolgreichen Einführung des Sicherheitszubehörs DE-A-01 weitere Projekte auf dem Plan, so

Das Angebot von Dehoust für das Haus umfasst neben Behältern auch Systemtechnik rund um die Regen- und Grauwasserthematik

zum Beispiel die Weiterentwicklung von unter- und oberirdischen Heizungspufferspeichern und Wärmehäusern und die Grauwassernutzung, die nach Meinung von Dehoust aus einem Schattendasein heraus geführt werden kann, wenn die Preiswürdigkeit der Produkte bei entsprechend hoher Qualität gewährleistet wird.

Die Geschichte von Dehoust beginnt im Jahr 1958, als Herbert und Ilse Dehoust die Mila Metallindustrie übernommen und die Produktion auf Heizöltanks umgestellt haben. Bereits 1961 produzierte man in Nienburg – dieses Werk existiert bis heute. Die Kunststoff-Ära begann bei Dehoust mit GFK Batterietanks und wurde fortgesetzt durch Heizöltanks und Lagerbehälter aus Polyethylen, die man seit 1972 auf Großblasanlagen in Leimen herstellt. Heute hat Dehoust vier Standorte in Leimen, Nienburg, Heidenau und Eitorf. In Leimen ist die Kunststoffproduktion konzentriert mit dem Schwerpunkt Blasformverfahren für Behälter

aus Polyethylen (HD-PE) für die verschiedensten Anwendungszwecke; in Nienburg und Heidenau Lager- und Druckbehälter aus Stahl und Edelstahl und Eitorf Regen- und Grauwassernutzung. Der SHK Markt macht ca. 50% des Gesamtumsatzes aus und hier lohnt es sich die Aktivitäten auf allen Stufen des dreistufigen Vertriebsweges zu bündeln. Eindrucksvoll wird das heute durch den Dehoust Planungsordner demonstriert, in dem auf übersichtliche Weise das Gesamtangebot von Dehoust im Behälterbau und der Regen- und Grauwassernutzung komplett dargestellt ist.



RAS: Nach der Neuordnung des Unternehmens – wie geht es mit der Marke GEP weiter?

Dehoust: Weder die bewährten Produkte von GEP noch die Marke GEP werden vom Markt verschwinden. Wir sehen auch in Zukunft einen starken Markt für die Regen- und Grauwass-

Wolfgang Dehoust

ernutzung – auch im Profibereich. Wir setzen hier mit innovativen, hochwertigen Produkten weiterhin auf die Zusammenarbeit mit den Fachleuten im Haustechnikbereich. Wir setzen nicht auf kurzfristige Erfolge durch Billigprodukte, sondern sehen die Regenwassernutzung als Teil der Haustechnik. Das unterstreichen wir auch durch unsere Partner-

schaften im dreistufigen Vertriebsweg.

Unsere Techniker arbeiten kontinuierlich an Verbesserungen, so wurden z. B. unsere großen Regenmanager C-Class mit selbstansaugenden Pumpen und einer SPS Steuerung ausgestattet, die auch eine Fernüberwachung der Anlage erlaubt. Hier ergänzen sich ideal die Entwicklungen der Regen- und Grauwasseranlagen

RAS: Wir haben doch in Deutschland keine Wasserknappheit!

Dehoust: Dies kann richtig sein, ist allerdings regional in Deutschland sehr unterschiedlich. Trotz allem gibt es uns nicht das Recht, mit den Ressourcen großzügig umzugehen. Die intensive Nutzung unserer Grundwasserreserven findet seit maximal 200 Jahren statt. Dies ist im Bestehen der Erde sicherlich weniger als eine Millisekunde und trotzdem haben wir die Grundwasserspiegel schon drastisch abgesenkt. Deshalb meinen wir, dass sinnvoller Umgang mit allen Ressourcen ein Gebot der Stunde ist. Gerade in diesem Zusammenhang sehen wir auch die Nutzung von Grauwasser, was eine ideale Ergänzung der Regenwassernutzung sein kann. Grauwasser, das heißt Abwasser aus Bad und Dusche, fällt kontinuierlich an und kann deshalb auch kontinuierlich aufbereitet und genutzt werden.

RAS: Hier sind doch die Märkte sicherlich in den „Trockengebieten“ dieser Erde.

Dehoust: Das ist sicherlich nicht falsch, aber auch hier in unseren Breiten sollte man so weit wie möglich Wasser mehrmals benutzen. Dies ist hygienisch unbedenklich mit Grauwasseranlagen auch in Deutschland möglich. Die Wirtschaftlichkeitsberechnungen unterstützen uns dabei. Wir liegen bei Amortisationszeiten von fünf bis acht Jahren.

RAS: Sie setzen auch bei diesen Produkten voll auf den dreistufigen Vertriebsweg. Haben Sie auch im klassischen Bereich von Dehoust Behälterbau neue Entwicklungen?

Dehoust: Klar es bleibt bei dem dreistufigen Vertriebsweg. Unter anderem sind wir auch „Handwerkermarkenpartner“ und



wir bieten unserem Kunden Lösungen zum Beispiel auch für die Energiespeicherung an. Ein Heizöltank ist sicherlich der effizienteste Energiespeicher, denn bei 1.000 l Heizöl speichern Sie 10.000 Kwh, bei 1.000 l Wasser maximal 90 Kwh. Aber gerade im Bezug auf alternative Energien sind Wärmespeicher dringend notwendig, um das kurzfristige Auseinanderfahren von Angebot und Nachfrage zu überbrücken. Wir haben hierzu zum Beispiel einen unterirdischen Wärmeheld entwickelt, der mit Heizungspufferspeichern im Vorgarten vergraben werden kann bis zu einem Volumen bis 14.000 l Wasser. Für Großobjekte bieten wir unter- und oberirdische Speicher an, für drei und sechs bar Betriebsdrucks, von 10 bis 100 m³ und mehr.

Kompakt auf kleinstem Raum ist hier die Technik und der Behälter für recyceltes Wasser untergebracht

RAS: Sie stecken sicher weiterhin voller Ideen. Vor dem Hintergrund der Veränderungen – welche Neuigkeiten sind denn aus Leimen z. B. zur ISH zu erwarten?

Dehoust: Natürlich präsentieren wir auf der ISH unser Gesamtangebot, sowohl für den inländischen als auch für den ausländischen Markt. Neben unserem Sicherheitszubehör DE-A-01 mit den doppelwandigen Sicherheitstanks PE-Kombi und TrioSafe sind sicherlich auch Heizungspufferspeicher und Wärmehelds, sowie neue Produkte für Regen- und Grauwassernutzung zu sehen.

RAS: Vielen Dank für dieses Gespräch.

Kurz notiert

Mit über 200 teilnehmenden Heizungsfachleuten und Planungingenieuren aus dem Bundesgebiet stießen die **Weishaupt**-Fachtagungen „Wärmepumpe und Effizienztechnik“ auf große Resonanz. Der Heiztechnikspezialist Weishaupt hatte dazu im Juni 2010 zu insgesamt drei Veranstaltungen in die firmenzentrale nach Schwendi eingeladen. Firmenchef Dipl.-Ing. Siegfried Weishaupt erläuterte in seiner Begrüßungsrede den Teilnehmern, wie sich in den letzten Jahren das Unternehmen von Brennerspezialisten zum Heizsystemspezialisten entwickelt hat. Insbesondere der Umsatzanteil der Produktbereiche Wärmepumpen und Erdsondenbohrungen hat sich in den Jahren seit Einführung in 2007 sehr stark entwickelt.

Der deutsche Haustechnik- und Systemspezialist **Tece** wird den Markt Schweiz künftig mit einer eigenständigen Tochtergesellschaft bearbeiten. Die TeceSchweiz AG ist seit 1. Juni 2010 operativ und betreut von Neuhausen am Rheinfluss aus den Sanitär- und Stahlhandel sowie Architekten, Installateure und Sanitärplaner. Mit Jürgen Flock wurde ein vertriebsorientierter Geschäftsführer für das junge Unternehmen gewonnen, der neben einer erfolgreichen Vertriebsarbeit im Schweizer Markt eine breite und internationale Produktmanagement-Erfahrung in den Bereichen Vorwandssysteme, Spültechnik und Rohrleitungssysteme vorweisen kann.