

Zwei Boote, eine Flotte

Interview mit Radisav Drljevic, TTO Thermotechnik, und Mirko Trieschmann, Strasshofer

Das kroatische Unternehmen **TTO Thermotechnik** d.o.o. ist einer der führenden OEM-Hersteller (OEM = Original Equipment Manufacturer) von Heizkreisverteilern in Europa und damit ein wichtiger Partner für Systemanbieter im Markt der Flächenheizung und Flächenkühlung. Mit der Akquisition der **Strasshofer** GmbH aus dem Vogtlandkreis, einer Spezialistin für Edelstahlverteiler sowie Frischwasser- und Wohnungsstationen, hat TTO sich jüngst solide verstärkt. Im Interview mit dem geschäftsführenden Gesellschafter von TTO, Radisav **Drljevic**, und dem neuen Geschäftsführer bei Strasshofer, Mirko **Trieschmann**, hat die **HeizungsJournal**-Redaktion erfahren, welche Strategie hinter diesem Schulterschluss steckt.

Herr Drljevic, seit unserem letzten Interview im Herbst 2020 (unter <https://tga.li/C05y> online verfügbar) ist schon wieder einige Zeit vergangen und viel passiert – nicht nur draußen in der Welt, sondern gerade auch in der Branche. Zum Einstieg: Was hat sich bei TTO in der Zwischenzeit getan?

Drljevic:

Ein besonderes Highlight ist sicherlich das 35. Firmenjubiläum von TTO! Aber in der Tat, wir erleben aktuell spannende und intensive – bisweilen sogar chaotische – Zeiten in unserer Branche. Dabei haben wir mit vielen unbekanntenen Größen zu kämpfen. Mit unserem guten Team und unseren

„TTO und Strasshofer haben immer in Sichtweite zueinander gearbeitet. Wir ergänzen uns ideal“, betont Radisav Drljevic. (Foto: HeizungsJournal/Gamperling)



motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern konnten und können wir jene Herausforderungen des Marktes aber jederzeit stemmen. So waren und sind wir beispielsweise immer lieferfähig – selbst in den zurückliegenden Phasen, in denen auch im Heizungsbereich „Hamsterkäufe“ an der Tagesordnung waren – und können uns so über einen sehr guten Geschäftsverlauf freuen. Produkttechnisch ist dagegen eher wenig passiert. Anders ausgedrückt: Wir haben hier an unseren Unternehmenskapazitäten gearbeitet und unter anderem viel in die Automatisierung der Fertigung investiert. Denn auch bei uns in Kroatien ist das Thema „Fachkräftemangel“ sehr präsent.

Apropos „motivierte Menschen“: Mit der Akquisition der Strasshofer GmbH hat TTO ja einen entsprechenden „Familienzuwachs“ bekommen. Wie kam es dazu?

Drljevic:

TTO und Strasshofer haben immer in Sichtweite zueinander gearbeitet, obwohl geografisch doch eine Strecke dazwischen liegt. Wir ergänzen uns eben ideal – da (TTO) die Verteiler- und Regeltechnik, dort (Strasshofer) die Frischwasser- und Wohnungsstationen. Es war also definitiv keine „feindliche Übernahme“ (lacht)! Vielmehr definieren wir uns als eine Flotte ...

ANZEIGE

IFH/INTHERM
23. – 26.04.24
HALLE 5
STAND 5.223

BWT
BEST WATER TECHNOLOGY

WASSER BRINGT Wärme

NACHHALTIG, EFFIZIENT & UMWELTFREUNDLICH

BWT.DE



„Wir wollen noch stärker in die Beratung von Fachplanern investieren“,
so Mirko Trieschmann. (Foto: HeizungsJournal/Gamperling)

Trieschmann:

... mit zwei Booten. Strasshofer bleibt dabei Strasshofer – auch in der Außendarstellung. Aber natürlich werden wir, nach und nach, die Produktprogramme optimieren. Auch wir bei Strasshofer können uns übrigens über ein Unternehmenswachstum in den letzten Jahren freuen und zählen so heute 32 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Von „guten Geschäften“ können aktuell gewiss nicht alle Anbieter der SHK-Branche berichten. Auch im Markt der Flächenheizung und Flächenkühlung war die Stimmung schon mal besser – der Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie (BDH) berichtete demnach von einem doch herben Umsatzrückgang um

33 Prozent in 2023 im Vergleich zum Vorjahr (bezogen auf die abgesetzten Rohrmeter). Wie können Sie sich diesem Trend entziehen?

Drljevic:

Jene Zahlen sind natürlich mit großer Vorsicht zu genießen. Denn – Stichwort: „Hamsterkäufe“ – wir haben ja gerade in 2021 und 2022 keine normalen Märkte gesehen. Sprich: Aktuell befinden wir uns in einer Phase der Normalisierung, nicht nur im genannten Segment der Flächenheizung und Flächenkühlung, sondern im Grunde im gesamten Heizungsmarkt. Außerdem haben die erwähnten Rohrmeter nichts mit den effektiv realisierten Installationen zu tun. Deshalb macht es Sinn, als sinnvolles Referenzjahr etwa das Jahr



TTO Thermotechnik wurde im Jahre 1989 gegründet, Dreh- und Angelpunkt des Herstellers ist seither der Produktbereich „Verteilertechnik“. Das kroatische Familienunternehmen kann – gemeinsam mit der jüngst akquirierten Strasshofer GmbH – heute aber eine deutlich breitere Produktpalette anbieten: von Edelstahl-Heizkreisverteilern und Verteilerschränken über Regelungssysteme für Flächenheizungen bis hin zu Frischwasser- und Wohnungsstationen. (Foto: TTO Thermotechnik)

2020 zu wählen. Auch hilft es uns, dass wir als TTO vertrieblich nicht nur in Deutschland aktiv sind. So haben wir zum Beispiel in Osteuropa, in der Türkei oder auf dem Balkan sehr positive Geschäftsentwicklungen verzeichnen können. Wenn wir nun den Blick nach vorne richten – auf das laufende Jahr 2024 –, wird es spannend: Im Neubaubereich wird es wohl nicht besser werden und im D-A-CH-Raum erwarten wir zumindest im ersten Halbjahr kein Wachstum. Aber vor einem „Absturz“ fürchten wir uns jedenfalls nicht – ein Anker, gerade in Deutschland, ist die Sanierung.

Trieschmann:

Exakt, es wird sich alles wieder einpendeln, normalisieren. Im vergangenen Jahr haben wir bei Strasshofer eine ziemlich konstante Nachfrage seitens der Industrie gesehen, gleichzeitig mussten wir aber einen verhaltenen Absatz in Richtung Fachhandel hinnehmen. Positiv ist weiterhin festzuhalten, dass das letzte Quartal 2023 von einer anständigen „Aufholjagd“ geprägt war. Insofern sind wir, wo wir gerade in Süddeutschland als Systemlöser bekannt sind, optimistisch eingestellt.

Herr Trieschmann, vielen Dank für das Stichwort „Systemlöser“. Verändert sich durch den Zusammenschluss mit TTO die Vertriebsstrategie?

Trieschmann:

Wir wollen noch stärker in die Beratung von Fachplanern investieren und suchen dafür nicht zuletzt auch geeignete Vertriebsprofis. In Summe wollen wir also präsenter bei unseren Kunden sein – gerade auch bei überregional tätigen Heizungsbauern sowie Anlagenbauern. Hier steigt, unserer Erfahrung nach, der entsprechende Beratungsbedarf.

Drljevic:

Näher an den TGA-Planer – das ist ein wichtiger Bestandteil der Gesamtstrategie. Insofern wird sich der TTO-Vertrieb schon verändern bzw. breiter aufstellen. Aber selbstverständlich ist und bleibt unser bewährtes OEM-Geschäft essentiell.

Viele Hersteller buhlen um die Gunst der TGA-Planer und -Anlagenbauer, die Konkurrenz ist groß. Inwiefern – genauer: mit welchen Produkten und Lösungen – wollen Sie hier „auftrumpfen“?

Trieschmann:

An dieser Stelle kann ich nur jede Fachbesucherin und jeden Fachbesucher herzlich auf unseren Messestand im Rahmen der **IFH/Intherm** in Nürnberg einladen (Halle 6, Stand 106)! Zu sehen gibt es dort nicht nur Bewährtes, sondern auch handfeste Neuheiten: etwa im Bereich unserer Wohnungsstationen, die in diversen Regelungs- und Ausstattungsvarianten daherkommen, und Hybrid-Wohnungsstationen. Ankündigen kann ich zudem die Präsentation einer praxisgerechten Lösung für den Austausch bzw. die Sanierung alter Gas-Etagenheizungen. Also: Ein Besuch lohnt sich hier in jedem Falle! ■

[Jörg Gamperling]

Weitere Informationen unter:
www.thermotechnik.hr/de
www.strasshofer.de

Ökofen

Richtig grün heizen

PELLETS & WÄRMEPUMPE
einzeln oder als Hybrid-system

100 % grüne Wärme
mit Pelletheizungen - dank heimischem und CO₂-neutralem Brennstoff

GreenMode
maximal grünes Heizen mit der GreenFOX® Wärmepumpe dank Live Stromdaten

ZukunftsPlus
einfach auf Hybridsystem erweiterbar - intelligent gesteuert mit einer einzigen Regelung

Maximale Förderung
für Pelletkessel und Wärmepumpe sichern

IFH Nürnberg 23.-26.04.2024
Halle 4A / Stand 100

www.oekofen.de