

# Wir sind für die praktikablen Lösungen

Interview mit Jörg Hoffmann, Geschäftsführer, und Volker Haufler, Technischer Leiter, von der Hansa Öl- und Gasbrenner GmbH

Bereits seit über 60 Jahren ist die **Hansa Öl- und Gasbrenner** GmbH im Heizungsmarkt aktiv und zählt damit zu den Traditionsmarken. Mit einem durchweg praxisorientierten und soliden Brennersortiment hat sich das Unternehmen aus Niedersachsen einen Namen in der Branche erarbeitet. „Wir legen großen Wert auf das Preis-Leistungs-Verhältnis unserer heiztechnischen Produkte und Lösungen und bieten den Heizungsbaufachbetrieben noch eine gesunde Marge“, betonen der Geschäftsführer, Jörg **Hoffmann**, und der Technische Leiter, Volker **Haufler**, im Interview mit dem **HeizungsJournal**.

Die Hansa Öl- und Gasbrenner GmbH feierte im letzten Jahr ihren 60. Firmengeburtstag. Nehmen Sie unsere Leserinnen und Leser zum Einstieg bitte mit auf einen kurzen Ausflug in die Unternehmensgeschichte.

#### Jörg Hoffmann:

Die Hansa Öl- und Gasbrenner GmbH besteht seit mehr als 60 Jahren – gegründet von meinem Vater, Gerd Hoffmann, 1958 in Witten an der Ruhr. Mittlerweile sind wir im niedersächsischen Rhade ansässig und unsere Produktion in Bremerhaven. Als Brennerhersteller sind wir im Markt etabliert und haben uns in der Vergangenheit aufgrund der veränderten Marktlage entschlossen, Öl- und Gaskessel in unser Portfolio mit aufzunehmen. Heute haben wir selbst entwickelte und produzierte Brennwertgeräte für Öl und Gas in unserem Programm sowie unseren patentierten Wärmeübertrager „Eco X“, den wir in unserem Gas-Brennwertgerät „PEGA“ mit einem Leistungsbereich von 1,8 bis 40 kW (Modulationsbereich 1:20) zur Serienreife gebracht haben. Damit haben wir ein Premiumprodukt etabliert, mit dem wir uns klar vom Wettbewerb abhe-





Die Hansa Öl- und Gasbrenner GmbH besteht seit mehr als 60 Jahren. Der Traditionshersteller ist im niedersächsischen Rhade ansässig, wo sich ein 15-köpfiges Team um die Bereiche Verwaltung, Kundenbetreuung, technische Entwicklung, Lagerhaltung und Versand kümmert. In der Produktionsstätte in Bremerhaven arbeiten mehr als 100 Mitarbeiter für das Unternehmen.

ben können. Des Weiteren haben wir die Gas-Brennwertlinie um das Gerät „TANTUM“ erweitert, welches den Bedarf im Leistungsbereich von Ein- und Zweifamilienhäusern abdeckt.

**Die Bekanntheit der Marke Hansa Heiztechnik basiert demnach auf einem soliden Ölbrenner-Sortiment und robusten „Gelbbrennern“. Welche Entwicklungsfortschritte können Sie im Bereich der konventionellen Heiztechnik auf Basis des Energieträgers Heizöl aktuell ausmachen?**

**Volker Haufler:**

Im Bereich der Kesselkonstruktion ist ein Trend von Gusskesseln mit nachgeschalteten Abgaswärmeübertragern hin zu Edelstahlkesseln mit integrierten Kondensationsflächen auszumachen. Der Hansa-Wärmeübertrager „Eco X“ hat sich über Jahre bewährt und zeichnet sich durch hohe Effizienz, Wertigkeit und geringe Neigung zur Verschmutzung aus. Hier wollen wir Gutes bewahren. Aufgrund der Langlebigkeit von Kesselkonstruktionen aus den 1990er-Jahren ist die preiswerte Brennersanierung nach wie vor beliebt. Hansa



„Mit den Hansa-Produkten grenzen sich unsere Kunden ganz klar von den »Global Playern« ab und entziehen sich der direkten Vergleichbarkeit. Wir sehen uns verpflichtet, unseren Partnern hochwertige Komponenten von namenhaften Herstellern zu fairen Preisen anzubieten, um im Markt nachhaltig bestehen zu können. Für uns als Mittelständler wird es darauf ankommen, den regionalen Großhandel und das Handwerk zu unterstützen und gemeinsam mit ihnen »Markt zu machen«.“

betont Jörg Hoffmann.



„Die digitale Vernetzung führt zu einer effizienteren Betriebsweise, erleichtert Bedienung und Service und ermöglicht feinere Steuerungssysteme. Hier entstehen zurzeit viele Ideen und gemeinsam mit unseren Partnern werden wir eine Lösung entwickeln, die dem Hansa-Leitbild – solide, unkompliziert und nachhaltig – entspricht“.

so Volker Haufler.



Die Marktbekanntheit von Hansa Heiztechnik basiert auf einem soliden Ölbrenner-Sortiment und robusten „Gelbbrennern“, wie dem „HVS 5.3“. Aufgrund der veränderten Marktlage hat sich Hansa in der Vergangenheit dazu entschlossen, Öl- und Gaskessel in das Portfolio mit aufzunehmen. (Fotos: Hansa Öl- und Gasbrenner GmbH)

bietet dort, neben dem seit Jahrzehnten im Markt bewährten Gelbbrenner „HVS 5.3“, auch Blaubrenner im Leistungsbereich von 13 bis 56 kW an. Die Blaubrennerserie „HB“ eignet sich besonders für Kesselkonstruktionen mit nachgeschaltetem Abgaskondensations-Wärmeübertrager. Mit dem Einsatz eines Blaubrenners hat der Verbraucher für kleines Geld viel Nutzen. Hier haben wir investiert, um dem Markt, wie bei den Gelbbrennern, ein interessantes Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten.

**Im deutschen Heizungsbestand tummeln sich laut ZIV (Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks – Zentralinnungsverband; Stand: 2017) rund 5,7 Millionen Ölheizungen – 5 Millionen Heizwertkessel und 0,7 Millionen Brennwertgeräte. Davon seien 6,5 Prozent über 33 Jahre alt. Mit welchen Mitteln kann es Ihres Erachtens gelingen, diese „Patienten“ im Bestand zu aktivieren?**

**Jörg Hoffmann:**

Zurzeit ist Klimaschutz das zentrale Thema. Durch die Modernisierung der alten Heizanlagen kann ein erheblicher Teil dazu beigetragen werden, die Umwelt zu

entlasten. Dies muss dem Endverbraucher von allen Seiten noch deutlicher bewusst gemacht werden. Es scheinen mir Förderungen, Austauschaktionen durch Verbände und Industrie sowie die steuerliche Absetzbarkeit von energetischen Sanierungsmaßnahmen mit modernen Öl- und Gas-Brennwertanlagen ein gutes Mittel, um den Kesseltausch voranzubringen. Es muss dem Kunden vorgerechnet werden, dass sich ein solches Investment langfristig positiv auf dessen Geldbeutel und die Umwelt auswirkt. Hier ist noch viel Aufklärungsarbeit notwendig.

**Wie beurteilen Sie dabei die Rolle der hybriden Heizsysteme?**

**Volker Haufler:**

Die Kombination von Heizsystemen mit fossilen Brennstoffen und regenerativen Wärmeerzeugern ebnet, nach unserer Einschätzung, den Weg zur Energiewende. Die energetische Sanierung des Gebäudebestandes kann nicht mit einem „Masterplan“ gelingen. Allein die Aufrüstung des Stromnetzes, um genügend Energie zur Verfügung zu stellen, erscheint unter den politischen und baulichen Strukturen aussichtslos. Hier sind individuelle Lösungen gefragt – und be-

sonders die Kombination von Öl-Brennwertkessel mit einer Luft-Wärmepumpe könnte vielerorts eine praktikable Lösung sein, weil die möglichen Einsparungen von bis zu 70 Prozent an fossilem Brennstoff nicht an den Ausbau des Netzes gebunden sind. In Deutschland sind die Voraussetzungen aufgrund des hohen Fachkräftestandards so gut wie in kaum einem anderen Land. Bisher scheint aber nur die Schweiz das als Lösung zu sehen.

**Wie der Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie e.V. (BDH) mitteilte, wurden vergangenes Jahr 732.000 Wärmeerzeuger in Deutschland abgesetzt. Die Gas-Brennwerttechnik war mit 492.500 verkauften Geräten (= 67 Prozent) und einem Umsatzplus von vier Prozent gegenüber 2017 erneut die am meisten nachgefragte Heiztechnologie. Die Gas-Brennwerttechnik ist also, nach wie vor, ein Wachstumsmarkt und die entsprechenden Systeme stehen beim Verbraucher für „verlässliche Funktion“. Wie erleben Sie das aktuelle Marktgeschehen in diesem Segment?**

**Jörg Hoffmann:**

Die Gas-Brennwerttechnik ist, wie Sie richtigerweise festgestellt haben, das größte Absatzsegment im Heizungsmarkt. Auch wir können hier ein Wachstum bestätigen. Die Verbraucher greifen gerade im Hinblick auf die Kosten auf bewährte Lösungen zurück. Außerdem eignen sich die Brennwertgeräte auch für den kombinierten Betrieb mit Holzheizung und Wärmepumpe. Besonders gerne wird ergänzend Solarthermie eingesetzt. Die schnelle Installation und der geringe Wartungsaufwand sind sicherlich auch Gründe für die hohe Kundenzufriedenheit.

**Der Gas-Brennwerttechnik-Markt ist bekanntlich hart umkämpftes Terrain: Mit welchen Details und Argumenten können Sie sich hier vom Wettbewerb differenzieren?**

**Jörg Hoffmann:**

Mit den Hansa-Produkten grenzen sich unsere Kunden ganz klar von den „Global Playern“ ab und entziehen sich der

direkten Vergleichbarkeit. Wir können als familiengeführtes Unternehmen gut mit der Positionierung als Zweitmarke im Handwerk leben. Neben einer persönlichen Kundenbetreuung legen wir großen Wert auf das Preis-Leistungs-Verhältnis und bieten damit noch eine gesunde Marge. Wir sehen uns verpflichtet, unseren Partnern hochwertige Komponenten von namenhaften Herstellern zu fairen Preisen anzubieten, um im Markt nachhaltig bestehen zu können. Für uns als Mittelständler wird es darauf ankommen, den regionalen Großhandel und das Handwerk zu unterstützen und gemeinsam mit ihnen „Markt zu machen“. Im Nordwesten Deutschlands sind wir derzeit mit der **Detering-Gruppe** exklusiv dreistufig im Vertrieb aufgestellt. Wir werden uns bemühen, diesen Weg weiter auszubauen, allerdings nicht um

jeden Preis – der Partner muss zu uns passen.

**Zum Schluss: Die Meta-Themen „Elektrifizierung der Wärmeversorgung“ und „Digitalisierung der Heiztechnik“ werden in der Branche seit Jahren intensiv diskutiert. Wie positionieren Sie sich mit Ihren Produkten und Lösungen in diesem Kontext?**

**Volker Haufler:**

Das wird von uns sehr aufmerksam beobachtet. Eine Einbindung in das digitale Netz ist sinnvoll und eröffnet neue Möglichkeiten. Die Chancen für die herkömmliche Wärmezeugung, gerade in hybriden Systemen, sind nicht zu leugnen. Die fossile Wärmezeugung kann effizient und ökonomisch da ansetzen, wo die Regenerativen an ihre Grenzen

(z. B. hinsichtlich Temperaturniveau, Lastspitzen, Verfügbarkeit, Energiespeicherung) stoßen. Gerade im Gebäudebestand, wo die energetische Sanierung häufig baulich aufwendig ist, ist die fossile Wärmezeugung an kalten Tagen eine energetisch sinnvolle und wirtschaftliche Ergänzung zu Solarthermie oder einer Wärmepumpe. Die digitale Vernetzung führt zu einer effizienteren Betriebsweise, erleichtert Bedienung und Service und ermöglicht feinere Steuerungssysteme. Hier entstehen zurzeit viele Ideen und gemeinsam mit unseren Partnern werden wir eine Lösung entwickeln, die dem Hansa-Leitbild – solide, unkompliziert und nachhaltig – entspricht. ■

Weitere Informationen unter:  
[www.hansa-heiztechnik.de](http://www.hansa-heiztechnik.de)

1/2 quer