

Energiesparen ist ein Thema immer größerer Wichtigkeit und eines, das immer mehr Menschen betrifft: hilft ein Unternehmen aus Tiel mit fortschrittlicher Technik.

Daalderop

Langfristig sparen Schnelligkeit

Unsere Produktentwicklung ist kurzfristig, langlebig sind dagegen unsere Produkte.“ Diese Anforderungen stellt der Direktor von Daalderop, Bart Romeijn, an seine Mitarbeiter und an die Erzeugnisse und bietet topmoderne Produkte, mit denen der Endverbraucher spart: Energie, Wasser und damit auch bares Geld. Ein aktuelles Highlight der Daalderop-Entwicklung: Eine Hybrid-Anlage, in der eine Wärmepumpe eingebaut ist. Die Wärmepumpe übernimmt zu 90 Prozent die Heizaufgaben, und erst, wenn es richtig kalt wird, springt der Hochleistungskessel an. „Unsere Hybrid-Anlage CombinAir

die Rahmenbedingungen an die Hand und entwickeln dann ohne Umschweife das Produkt.

Erfolgreicher Wandel

Das Interesse an Produkten von Daalderop ist groß, derzeit vor allem in den Niederlanden, die bei der Entwicklung von Heizungstechnologien Weltspitze sind. In Europa haben rund 80 Prozent aller Haushalte noch keinen Brennwertkessel – eine Technologie mit besonders hohem Wirkungsgrad. In den Niederlanden dagegen gehört der Brennwertkessel längst zum Alltag. Dies zeigt sich auch am Jahresumsatz von Daalderop. Er beträgt rund



Hier entstehen Küchenboiler

ist einzigartig und spart zwischen 30 Prozent und 50 Prozent Energie.“ Damit ist Daalderop auf diesem Gebiet Vorreiter. Neben Qualität und Langlebigkeit eines Produktes steht auch die Time-to-market-Philosophie im Vordergrund. „Für uns zählt die Lösung eines Problems und Schnelligkeit.“ Diese Maxime von Bart Romeijn kennen auch seine Entwickler – sie bekommen

40 Millionen Euro. Das war nicht immer so. Das Traditionsunternehmen mit damals 1500 Mitarbeitern hatte früher zwar eine sehr breite Angebotspalette, von Töpfen über Aschenbecher bis zu Wasserkochern, war aber in dieser Form nicht konkurrenzfähig. Schließlich wurde Daalderop komplett umorganisiert. Man spezialisierte sich mit einem Stab von gerade einmal 60 Mitarbei-



Bart Romeijn (44) hat an der TU Eindhoven Maschinenbau und technische Betriebswissenschaft studiert. Danach arbeitete er ausschließlich für englische Weltunternehmen, zuletzt in der Hightech-Industrie für das britische Unternehmen BOC tätig und führte eine Gruppe von elf über die ganze Welt verteilten Firmen. Zu seinen Hobbys gehört Skifahren und alles, was mit Porsche zu tun hat.

tern auf Warmwasser-Apparaturen. Die klare Fokussierung auf lediglich ein Segment war die Rettung und der Beginn des Erfolges für das Unternehmen.

Gut aufgestellt

Der Erfolg ist laut Direktor Romeijn zu einem großen Teil auch auf die Philosophie „lösungsorientiert denken und schnell sein“ zurückzuführen. Der Startschuss dafür fiel vor drei Jahren. „Das Unternehmen hat sich gewandelt, von einem Kurs

„Für uns zählt die Lösung eines Problems und Schnelligkeit.“

mit wenig Veränderung zu einem mit kontinuierlicher Veränderung.“ Zwar war Daalderop bis zu diesem Zeitpunkt in der Lage, ordentlich und effizient zu produzieren. Allerdings waren die Abteilungen Entwicklung, Verkauf und Marketing nur mit wenigen Mitarbeitern besetzt, da man der Ansicht war, die Produkte würden sich quasi von selbst verkaufen. Daalderop brach die alten Strukturen auf und investierte viel Geld in die Neuorganisation: Man baute eine große Entwicklungsabteilung auf, ebenso wertete man die Marketingabteilung auf. Die Verkaufsabteilung wuchs von vorher



Großzügige Anlagen: der Firmensitz in Tiel

zwei auf nunmehr 22 Mitarbeiter erheblich an. Schließlich wurde sehr viel Wert auf neue Produkte gelegt. Man erkannte, dass Daalderop ein Unternehmen mit einem großen Potential an Fachwissen sowohl mit Blick den Markt als auch auf neue Ideen.

Flexibilität

Inzwischen steht das Unternehmen auf einem sicheren Fundament. Das wird auch in der Geschäftsentwicklung deutlich. So ist der Umsatz

erforderlich, damit sich die Herstellung eines Produktes rechnet, rechnet Direktor Bart Romeijn vor. Daalderop dagegen hat eine Firmengröße, die es erlaubt, bereits bei 5000 bis 7000 Einheiten wirtschaftlich zu arbeiten.

Kommunikation zählt

Der Führungsstil von Bart Romeijn setzt viel Vertrauen in die Mitarbeiter und Wissen um ihr jeweiliges Potential voraus. „Wir legen sehr viel Wert auf eine funktionierende interne Kom-



Roboter-Einsatz: Dieser setzt gerade eine Kesselhälfte auf eine Abstechmaschine

gleichmäßig auf die verschiedenen Produktgruppen verteilt: Daalderop ist tätig sowohl im Neubau als aus im Bereich Ersatz, im Küchenmarkt ebenso wie in der Altbaurenovierung. Die Flexibilität macht sich nicht nur in der Entwicklung bemerkbar, sondern auch im unternehmerischen Auftreten. Bei einem großen Unternehmen sind große Stückzahlen von beispielsweise 150.000 Einheiten

„Kommunikation“, unterstreicht Direktor Bart Romeijn. So informiert er jedes Team in jedem Quartal, was in der Firma gerade passiert. Aber damit nicht genug, denn ebenso jedes Vierteljahr spricht er mit jedem einzelnen, was in den vergangenen drei Monaten geschehen ist, was in den kommenden drei Monaten im Unternehmen geschehen wird, welche Projekte für die nächste Zeit anstehen.

Mit dem Blick auf die Lösung eines Problems haben die Entwickler noch einen weiteren Meilenstein geschaffen, nämlich einen neuartigen Kleinspeicher. Dieser wird direkt unter den Küchenmöbeln platziert und bietet gleich zwei Vorteile: Er nimmt keinen Platz weg und spart Energie, denn bei einem normalen Boiler hat das Wasser zwischen Speicher und Wasserhahn rund 15 Meter zurück zu legen und verliert schon währenddessen an Wärme. Diesen Wissensvorsprung nutzen bereits zahlreiche Importeure auch in Deutschland. Daalderop ist für deutsche Unternehmen, die Heizungs- und Ventilationsanlagen entwickeln, herstellen und vertreiben gleichermaßen interessant – nicht zuletzt wegen der Garantiezeiten. Diese liegen bei einem Heizkessel bei fünf Jahren. Die Garantie umfasst dabei alle Zubehörteile, Anfahrtskosten und den Arbeitslohn. „Eine so umfangreiche Garantieleistung, wie wir haben, wagt sonst niemand“, unterstreicht Bart Romeijn. Auf einige Teile gibt es sogar 10 oder 15 Jahren Garantie. „Nur von Langlebigkeit zu sprechen, reicht nicht aus. Es muss auch belegbar sein.“

Daten und Fakten

Aktivität: Produktion von Heizungs- und Warmwassertechnik

Sitz: Tiel

Gründungsjahr: 1880

Mitarbeiter: 170

Umsatz: 40 Millionen Euro