



„Gelebte Partnerschaft“

Interview mit Michael Hahn, Geschäftsführer Metternich Haustechnik

Die Empur Produktions GmbH, Flächenheizungs-hersteller aus Buchholz-Mendt, ist langjähriger Partner der Metternich Haustechnik GmbH in Windeck/NRW. Das HeizungsJournal sprach darüber mit Michael Hahn, Geschäftsführer von Metternich Haustechnik.

■ Herr Hahn, in welchen Bereichen ist die Metternich Haustechnik GmbH tätig, wo haben Sie sich spezialisiert?

Unser Unternehmen ist tätig in den Bereichen Heizung, Klima, Sanitär, und zwar seit 1947. In den 1990er-Jahren haben wir uns mehr und mehr auf alternative Energien spezialisiert, besonders auf Wärmepumpen, Pellet- und Solaranlagen und demzufolge auf Niedertemperatur-Wärmeverteilungssysteme, sprich: wassergeführte Fußbodenheizungen. Bei den Wärmepumpen arbeiten wir exklusiv mit **Waterkotte** zusammen, bei den Fußbodenheizungen mit **Empur**.

■ Was passiert, wenn Bauherren oder Architekten trotzdem konventionelle Energieträger bevorzugen?

Da bleiben wir konsequent: Herkömmliche Energieträger werden von Metternich Haustechnik nicht mehr angeboten und auch nicht mehr installiert. Aber in diese Situation kommen wir heute kaum mehr. Einerseits haben wir uns in der Region einen Namen gemacht und sind als Spezialisten für regenerative Energien bekannt, andererseits setzen heute viele Planer und Entscheider auf zukunftsfähige Lösungen.

■ Was bieten Sie speziell Planern und Architekten, was den renovierenden privaten Bauherren bei der Heizungsmodernisierung?

Wir leisten Planungshilfe in allen Belangen und Stufen – wenn das gewünscht wird. Auf komplexe Planungen versteht sich das Team von Metternich Haustechnik jedenfalls. Auch für Architekten erstellen wir oftmals die Fachplanung, bei uns gibt es einen eigenen CAD-Arbeitsplatz. Und das bieten wir nicht nur für den privaten Hausbau an, sondern auch für Industrie- und Gewerbebauten.

■ Ihr Unternehmen zeichnet sich noch durch eine weitere Besonderheit aus – Sie arbeiten seit etwa 15 Jahren sehr eng mit der Empur Produktions GmbH zusammen, einem Spezialisten für wassergeführte Flächenheizungen. Wie kam es zu dieser Zusammenarbeit?

Die räumliche Nähe ist sicherlich von Vorteil – uns trennen keine 30 Kilometer. Entscheidend aber ist, dass die Produkte, die Empur entwickelt und dem Markt anbietet, technologisch ganz vorne sind. Das ist die Basis unserer Zusammenarbeit, die im Wesentlichen ein gegenseitiges Sich-Aus-



1 Die beiden Geschäftsführer von Metternich Haustechnik im Planungsgespräch: Michael Hahn (rechts) und Frank Euteneuer. (Fotos: Empur/Metternich Haustechnik)

2 Auf einer Ausstellungsfläche von über 200 m² präsentiert Metternich Haustechnik unter anderem Wärmepumpen sowie die Empur-Fußbodenheizung in betriebsbereitem Zustand.

tauschen ist. Empur reagiert sehr gut auf uns – auf Änderungs- oder Ergänzungswünsche, die aus unserer täglichen Arbeit resultieren. Und Empur ist zudem sehr schnell, wenn es um die Umsetzung solcher Wünsche geht.

■ Können Sie uns dazu Beispiele aus der Praxis nennen?

Wir fordern eine Fußbodenheizungsämmung in einer bestimmten Stärke, die aber nicht im Standardprogramm von Empur enthalten ist. Und Empur liefert uns dann zeitnah diese Stärke. Das hat natürlich auch mit Stückzahlen zu tun. Das große gemeinsame Umsatzvolumen ist eine Voraussetzung für diese enge Zusammenarbeit, die sich übrigens auch auf andere Bereiche erstreckt, etwa auf die Produktentwicklung und -weiterentwicklung. Wenn Empur entwickelt, holen sie gerne auch unsere Meinung ein. Das gefällt mir persönlich am besten, weil Empur nicht im stillen Kämmerlein vor sich hinwegelt, sondern den Handwerker, den Verarbeiter zu Rate zieht. Für Empur ist das zugleich eine Garantie dafür, dass sie nicht am Markt vorbeientwickeln. Sogas sollte eigentlich selbstverständlich sein – ist es aber leider nicht. Da ist Empur definitiv eine positive Ausnahme.

■ Gibt es noch weitere Bereiche, in denen sie miteinander kooperieren?

Empur unterstützt uns auch mit Informationsmaterial, wie zum Beispiel Broschüren, Flyern, Roll-ups, Give-aways und vielem mehr. Diese enge Verzahnung auf fast allen Ebenen führt inzwischen dazu, dass unser Firmenlogo auf den Empur-Produkten ersichtlich ist, wenn wir diese verarbeiten.

■ Die Kommunikation zwischen Metternich und Empur stimmt. Wie funktioniert das im Alltag?

Bei Empur gibt es fixe und kurze Kommunikationswege und feste Ansprechpartner für uns, je nachdem, ob es um Berechnungen geht oder um Fragen der Produktion, des Vertriebs oder des Marketings. Aus dieser engen und langjährigen Zusammenarbeit sind inzwischen persönliche Freundschaften entstanden, was den Umgang miteinander natürlich noch einmal erleichtert. ■

www.metternich-haustechnik.de
www.empur.com