

Boiler statt Broiler

Zu DDR-Zeiten war der Ort Mockrehna für seine Tiefkühlhähnchen bekannt. Heute liefert die Firma Atmos-Zentralhandel von dort aus Holzvergaserkessel und Zubehör des tschechischen Herstellers nach ganz Deutschland. Anders als die meisten Mitbewerber ist Firmenchef Michael Rentsch mit seinem Umsatz zufrieden.

Wer durch den Ort Mockrehna auf der B 87 von Leipzig nach Torgau fährt, wundert sich über das Holzbeil, das hoch oben in der Kirchturmspitze steckt. Einer sorbischen Sage nach gehörte es Pumphut, einem Müllerburschen mit magischen Fähigkeiten, der sein Zimmermannsbeil in den Kirchturm schleuderte, wo es bis heute festhängt.

Seither ging es in Mockrehna wenig zauberhaft zu. In den 1970er Jahren versorgte das damals dort ansässige Kombinat Industrielle Mast (KIM) die DDR-Bürger mit den Tiefkühl-Masthähnchen, aus denen die beliebten Broiler wurden. Heute sind es Boiler anstelle von Broilern, die Mockrehna verlassen. Sie sollen in den Heizungskellern Wärme spenden, im Westen wie im Osten.

Die Boiler – oder besser Pufferspeicher – für Biomasseheizungen stehen in Reih und Glied auf dem Firmengelände des Atmos-Zentrallagers am Ortsrand von Mockrehna. Sie harren darauf, von Lagerarbeitern zusammen mit Holzscheitvergaser- und Pelletskesseln sowie weiterem Zubehör zu einem Systempaket verpackt zu werden. Diese Pakete bestellen Heizungsbauer aus ganz Deutschland, die ihren Kunden preiswerte und gleichzeitig Bafa-förderfähige Biomasseheizungen verkaufen wollen.

Holzvergaser aus Tschechien

Die Atmos-Kessel sind Marktumfragen zufolge die einzigen Biomassekessel aus Osteuropa, die mit den deutschen und österreichischen Produkten um die Spitzenposition konkurrieren. Der tschechische Familienbetrieb Atmos stellt in Bělá pod Bezdězem (Bezirk Mladá Boleslav) Festbrennstoffkessel für Europa her. Mehr als 80 % der Produktion geht ins Ausland, vor allem nach Deutschland, Österreich, Italien, Frankreich, Schweden, Dänemark, Polen, Rumänien und in die Slowakei. Der 2006 im Alter von 94 Jahren verstorbene Firmengründer Jaroslav Cankař gehört zu den Pionieren der Holzvergasertechnik. Schon 1936 gründete er das Unternehmen Atmos, das die zu dieser Zeit beliebten Feststoff-Vergaserantriebe für Autos und Schiffe unter der Marke Dokogen herstellte. Billiges Erdöl beendete nach dem Zweiten Weltkrieg die Ära der Holzvergaserfahrzeuge. Später, Anfang der 1980er Jahre, stellte das damalige Staatsunternehmen Vergaserkessel für Kohle, Holz und Holzabfall her, die nach dem gleichen Prinzip wie die Fahrzeugmotoren funktionierten. Heute gehört Atmos wieder der Familie Cankař, von der zwei Generationen im Betrieb arbeiten. 20.000 bis 30.000 Feststoff-Heizkessel verlassen im Jahr die Fabrik, die Kapazität beträgt 50.000.



Firmengelände des Atmos-Zentrallagers in Mockrehna. Der LKW liefert jeden Tag tschechische Holzvergaser- und Pelletskessel in ganz Deutschland aus. Fotos (3): Atmos Zentrallager GmbH



Zusammengeschnürtes Systempaket mit tschechischer Biomassefeuerung auf der Palette auf dem Weg zum LKW.

Familientreffen

Ebenso familiär arbeiteten auch die Rentschs zusammen. Vater Jörg Rentsch führte seit 1989 einen Großhandel für Sanitär- und Heizungsprodukte in Sitzendorf, etwa 15 km von Mockenrehna entfernt. Weil immer mehr Kunden nach Atmos-Kesseln fragten, setzten sich 1999 Vater und Sohn spontan ins Auto und fuhren nach Tschechien, um sich mit der Familie Cankař zu treffen. Die Cankařs gaben den Rentschs die letzte Vertriebslizenz der Atmos-Kessel für Deutschland – eine Entscheidung, die sich gelohnt hat. Nachdem die ersten Atmos-Kessel noch über den väterlichen Betrieb an Heizungshandwerker im Umkreis gehandelt wurden, hat Sohn Michael Rentsch von 2007 an den eigenen Betrieb Atmos-Zentralhandel mit heute zwölf Mitarbeitern zum größten deutschen Vertrieb für Atmoskessel ausgebaut. Neben dem Zusammenstellen von Systempaketen bietet das Zentrallager auch einen deutschlandweiten Ersatzteilhandel für die mittlerweile zahlreich eingebauten Atmos-Kessel und einen Vor-Ort-Kundendienst für Inbetriebnahmen an.

Spezialisierung lohnt sich

Zurück nach Mockenrehna. Michael Rentsch führt durch den Betrieb. In der Lagerhalle stellen Mitarbeiter auf Paletten Lieferungen für den nächsten Tag zusammen. „Jetzt brummt das Geschäft wieder“, sagt der Firmenchef. „Bisher haben wir vorwiegend Scheitholzvergaserkessel verkauft, in letzter Zeit dagegen vermehrt Pelletskessel.“ Der Atmos-Zentralhandel

hat sich nicht nur vom Kesselhändler zum Systemanbieter spezialisiert, er bietet auch umfassende Beratungsleistungen an. Dafür haben die Rentschs in moderne Computer- und Telefontechnik investiert, mit der sie bis zu 200 Anrufe pro Tag entgegennehmen. Das Team berät sowohl Heizungsbauer als auch Endkunden. Wer bestellt, wird sofort beliefert. Wenn Privatleute anrufen und einen Kessel kaufen wollen, ermittelt der Telefonberater mit seiner Software sofort den Standort des nächsten Heizungsbauers, der dem Kunden einen Atmos-Kessel einbaut. Auch Michal Rentsch ist gelernter SHK-Handwerker. Alle zwei bis drei Wochen zeigt er Installateuren im firmeneigenen Schulungsraum, wie man die Atmos-Produkte richtig einbaut und wartet. Auch sonst hat Rentsch einen engen Draht zu seinen Mitarbeitern. Er ist immer gut drauf und weiß bei allen Fragen sofort, worum es geht.

Wie erklärt er sich seinen Erfolg? Michael Rentsch meint, dass er sich nie auf verdienten Lorbeeren ausgeruht hat. Um den Verkauf anzukurbeln, fährt er oft auf Messen, was sich hinterher auszahlt. Den Bekanntheitsgrad der Atmos-Kessel habe aber auch das Atmos-Forum (www.atmos-forum.de), dass er betreibt, erhöht. Seit sieben Jahren tauschen sich hier 8.000 Nutzer über Atmos-Kessel aus. Zensur gibt es keine, betont Michael Rentsch. Jeder vom Kesselbesitzer bis zum Handwerksmeister darf hier frei seine Meinung äußern. Viel Dienst für den Kunden, viel Werbung. Lohnt sich das alles? „Ohne Fleiß kein Preis“, sagt der Firmenchef. „Nur zufriedene Kunden werden mit uns weiter zusammen arbeiten beziehungsweise für uns werben.“

Claudia Hilgers



Firmenchef Michael Rentsch, selbst ausgebildeter SHK-Handwerker, unterrichtet Kollegen im Umgang mit der tschechischen Holzvergasertechnologie.



Vorteile:

- kein Platzbedarf im Gebäude
- kostengünstig
- ideal für Contracting
- langjährige Erfahrung
- Tel.: 02742/4085