

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 75 (2000)
Heft: 6

Artikel: Zu dritt vereint an die Spitze
Autor: Gersbach, Urs
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-106878>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 26.11.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Fusion in der Heizungsbranche

Zu dritt vereint an die Spitze

Die drei traditionsreichen Firmen Elco Energiesystem AG, Cuenotherm SA und Brennwald AG haben sich zur Elcotherm AG zusammengeschlossen. Damit entstand der bedeutendste Schweizer Anbieter und Dienstleister in der Heizungsbranche. Das neue Unternehmen will vermehrt auf nichtfossile Energie setzen, da die Nachfrage in diesem Bereich steigend ist.


VON URS GERSBACH ■ Im umkämpften Schweizer Heizungsmarkt sind Innovation und Kundennähe je länger je mehr die Schlüssel zum Erfolg. Nimmt man die Wachstumsprognosen für die Bereiche Öl und Gas, so sind diese Segmente bestensfalls stagnierend. Eine Chance für die Zukunft liegt vor allem im Bereich der erneuerbaren Energien. Damit ist in den nächsten Jahren mit wichtigen Bewegungen und Veränderungen in der Heizungsbranche zu rechnen.

Diese Rahmenbedingungen haben die Elco Energiesysteme AG, Cuenotherm SA und Brennwald AG im Januar 2000 zum Anlass genommen, um aus einer Position der Stärke heraus ihren Zusammenschluss zur Elcotherm AG bekannt zu geben.

POTENZIAL, DAS VERPFLICHTET Die neue Firma hat das Potenzial, eine führende Rolle im Heizungsmarkt zu spielen. Ein Drittel aller Heizungen in der Schweiz stammen von einer der drei zusammengeschlossenen Firmen. Diese Abdeckung eines Drittels des Schweizer Marktes verpflichtet Elcotherm in mehrerer Hinsicht. Neben den traditionsreichen Bereichen Öl und Gas, in denen das Unternehmen Marktführer ist, setzt die Firma in Zukunft vermehrt auf nichtfossile Energie. Damit kommt Elcotherm nicht nur einer in letzter Zeit gewachsenen Nachfrage nach Substituten herkömmlicher Energieträger entgegen, sondern positioniert sich auch in einem wachstumsstarken Segment. Gleichzeitig strebt die Firma bei fossilen Brennstoffen innovative Produkte

an, um umweltfreundliche und sparsame Anlagen anbieten zu können.

QUALITÄT UND SERVICE SETZEN SICH DURCH Über die Art und den Ausbau der Anlage entscheidet in den meisten Fällen der Heizungsplaner, der Architekt oder die Baugenossenschaft. Für den Endkunden steht das einwandfreie Funktionieren des Gerätes sowie eine rasche und sichere Wartung der Anlage im Vordergrund. Auch hier will Elcotherm Massstäbe setzen und orientiert sich an einem umfassenden Dienstleistungsangebot. Mit vierzehn über die ganze Schweiz verteilten Service- und Verkaufsstützpunkten sichert Elcotherm diese Qualität zu und bietet gleichzeitig das grösste flächendeckende Dienstleistungsnetz der Branche.

Beinahe 60 VerkaufsmitarbeiterInnen und über 300 Servicefachleute können je nach Bedürfnis fachspezifisch in der ganzen Schweiz eingesetzt werden. Damit ist Elcotherm lokal verankert und garantiert einen raschen und unkomplizierten Service. Jede der vierzehn Geschäftsstellen verfügt über eine eigene Infrastruktur zur lokalen Marktbearbeitung, was der regionalen und lokalen Struktur des schweizerischen Heizungsgeschäfts Rechnung trägt. 

Management-Buy-out bei Tobler

da. Die Tobler-Gruppe beliefert die Heizungs- und Sanitärbranche als beratungsorientiertes Handelsunternehmen seit über 40 Jahren mit Qualitätsprodukten, schwergewichtig in den Segmenten Wärmeerzeugung und -verteilung sowie Sanitärsysteme.

Nun wurde die traditionsreiche Familienfirma an das Management und den Finanzpartner CapVis verkauft. Die von den Käufern organisierte Gesamtfinanzierung beläuft sich auf über 100 Millionen Franken. Federführend bei der Strukturierung der Transaktion war der Private Equity Partner CapVis, der neuer Mehrheits-

aktionär wird (etwa 67%). Zweitgrösster Aktionär ist das Tobler-Management (etwa 13%), die bisherigen Besitzer Max und Peter Tobler halten je etwa 10%. Mit ihrer Minderheitsbeteiligung bezeugen Max und Peter Tobler ihr Vertrauen in das Management und seine ehrgeizigen Ziele. Mit dem Aktionärswechsel soll das in seinem Bereich marktführende Unternehmen in der Schweiz gezielt und dynamisch weiterentwickelt werden. Im Zentrum steht unter anderem eine noch stärkere Marktdurchdringung. Je nach Weiterentwicklung der Tobler-Gruppe ist mittelfristig der Gang an die Börse nicht auszuschliessen.