

Die effiziente Nutzung eingesetzter Energien ist gerade bei autonomen Systemen besonders wichtig. Zum Beispiel im Seeverkehr, wo empfindliche Stoffe über lange Strecken temperaturstabil gelagert werden müssen.

Heatmaster

Technische Wärme maßgeschneidert

Er ist ein Nischenmarkt, der Umgang mit technischen Heizsystemen. Innerhalb Europas tummeln sich nur wenige Teilnehmer auf dem Markt für Anlagen, die für die nötige Wärme beispielsweise bei der Herstellung von Kunststoffen, Bitumen oder Textilien sorgen oder im Seeverkehr ganze Tankerladungen warm halten.

Einer der Spezialisten für solche, zumeist flüssigkeitsbasierten Temperiersysteme ist das Rotterdamer

Heatmaster selbstständig machte, hat er neben dem Hauptsitz in Hendrik-Ido-Ambacht südöstlich von Rotterdam eine Niederlassung in Schanghai eröffnen können und arbeitet in Deutschland mit einem festen Partner im baden-württembergischen Wiesloch zusammen.

„Unsere Stärke, die uns gerade auch im maritimen Bereich so erfolgreich macht“, erklärt van den Hof, „ist unsere Auslegung auf maßgeschnei-



Erst mal anwärmen: der Treibstoff für Seeschiffe wird in solchen Anlagen auf die nötige Betriebstemperatur vorgeheizt

Unternehmen Heatmaster. Ein neun Männer und Frauen starkes Team, das, auf Kooperation sowie flache Managementstrukturen getrimmt, zurzeit fünf Millionen Euro Umsatz im Jahr erwirtschaftet – 90 Prozent im maritimen Sektor, die restlichen zehn Prozent im Bereich der Industrie.

Schanghai

Chef und 100-prozentiger Anteilseigner des Unternehmens ist Gert van den Hof. Seit er sich 2003 mit

individuelle Lösungen.“ Für Heatmaster sei jeder Auftrag auch eine neue Herausforderung, für die es neue, innovative Lösungen zu entwickeln gelte. „Innovation“, so van den Hof weiter, „ist das passende Stichwort dabei. Und Innovation bedeutet für uns in erster Linie immer Effizienz.“ Selbst Wärmerückgewinnungsanlagen ließen sich daher einfach in Heatmaster-Anlagen integrieren. Außerdem würden sich die gut 200 Projekte, die die Rotterdamer seit 2003 erfolgreich



Gert van den Hof (54) war schon 18 Jahre Techniker im Bereich von Wärmesystemen, bevor er sich 2003 selbstständig machte. Sein Managementstil zeichnet sich aus durch Nähe zum Menschen, seien sie Kunden oder Mitarbeiter, sowie der festen Überzeugung, aus eigener Kraft wachsen zu können.

bearbeiten konnten, durch ihre einfach Handhabung auszeichnen, seien kostengünstig sowie auf eine möglichst rückstandsfreie Verbrennung ausgelegt. „Mindestens ebenso wichtig aber ist“, so van den Hof, „dass wir einen weltweiten Service garantieren können – 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche.“

Deutsche Gründlichkeit

Der Service passt zum Unternehmen, das sich selbst auferlegt hat, zu den Besten der Besten gehören zu wollen. Für van den Hof gehört aber auch eine geradezu „deutsche Gründlichkeit“, mit der Heatmaster Projekte bearbeitet. „Aus diesem Grunde beziehen wir rund 70 Prozent unserer Rohstoffe aus der Bundesrepublik“, erklärt er. Doch auch absatzseitig hat Heatmaster inzwischen „einige wichtige Kunden in der Bundesrepublik gewinnen können“, wie van den Hof es ausdrückt. So aufgestellt erwartet er für die kommenden drei Jahre ein deutliches Wachstum. „Sowohl vom Umsatz her wie auch von der Personalstärke werden wir kräftig wachsen“, erklärt er. Ausgenutzt jedenfalls sei sein hochtechnologischer Nischenmarkt nämlich noch auf keinen Fall.

Daten und Fakten

Aktivität: Flüssigkeitsbasierte Temperiersysteme

Sitz: Hendrik-Ido-Ambacht

Gründungsjahr: 2003

Mitarbeiter: 9

Umsatz: 5 Millionen Euro