

## » Wir tragen unsere Best-Practice-Beispiele aus Deutschland in die Welt. «

Wer Torsten Enders Büro betritt, denkt nicht als erstes an Industrie. Hohe Räume, mondäne Holztreppe, textile Tapeten. Berührt man letztere, ist die Wand wohligh warm – und das verweist aufs Produktportfolio: effiziente Energienutzung. Eine selbst produzierte Wärmepumpe versorgt die Villa. Und im Kerngeschäft, den Wärmetauschern, kommt die WÄTAS Wärmetauscher Sachsen GmbH zügig voran: Sie stecken heute nicht nur in Häusern, sondern auch in Maschinen, in Schweißanlagen, werden in der Papier- oder Holzindustrie zur Holz Trocknung genutzt. Neueste Entwicklung: ein Wärmetauscher für extrem schmutzige Abwässer, wie sie in Wäschereien oder Beschichtereien entstehen. Den will die WÄTAS zum Messepreis der Hannover Messe einreichen, an der das Unternehmen regelmäßig teilnimmt. Das erste Mal 2005, zwei Jahre nach der Gründung. „Ohne die IHK hätten wir das damals nicht gemacht“, erklärt Geschäftsführer Torsten Enders. „Wir haben uns am sächsischen Gemeinschaftsstand beteiligt. So war die Messepräsenz auch für uns als kleines Unternehmen zu stemmen, weil wir uns auf unsere Kundengespräche konzentrieren konnten und uns keine Gedanken über Catering oder Standbetreuung machen mussten.“ Ein gemeinsamer Ausstellerabend wurde auch organisiert: „Wir haben in diesem ersten Jahr nicht unbedingt nachhaltige Auslandskontakte generiert, aber dafür unter den anderen Standteilnehmern Lieferanten und auch Kunden kennengelernt“.

So war es nur folgerichtig, auch in den kom-

menden Jahren immer wieder an der Messe teilzunehmen, auch, als es dafür irgendwann keine Förderung mehr gab. In diesem Jahr wird es erstmals ein eigener Stand in Hannover sein: „Wir wollen eine neue Halle ausprobieren, die thematisch besser auf unser Kerngeschäft bezogen ist“, so Enders. Wichtig sei, eine Messe nicht nur als Verkaufsplattform zu begreifen: „Man muss reden, reden, reden. Nirgendwo geht es so international zu wie auf einer Messe, nirgendwo anders hört man so viel über die Probleme in anderen Ländern – den Impulsen, die man in diesen Gesprächen erhält, muss man nachgehen.“ Für WÄTAS bedeutete das: In Länder gehen, wo ein Bewusstsein für Energieeffizienz da ist. Seit man in den Niederlanden einen eigenen Vertreter gewonnen hat, werden dort alle Bereiche der Wärmerückgewinnung konsequent angegangen – der Erfolg zeigte sich unverzüglich mit einer Umsatzverdoppelung innerhalb eines Jahres. In Tschechien hat WÄTAS Partner gefunden, mit denen das Unternehmen nun auch den Rest Osteuropas angehen will. Die Schweiz, Skandinavien, Österreich – auch diese Märkte sind dazu geeignet, den aktuellen Exportanteil von etwa 15 Prozent zügig zu erhöhen. WÄTAS investiert Zeit und Geld in ein internationales Vertriebsnetz – das soll sich auszahlen. Und apropos Geld: „Wir arbeiten im Ausland viel mit Vorkasse – wie übrigens auch bei Neukunden in Deutschland.“ Die Ausfallrate liege bei null Prozent. „Und einen echten Rechtsstreit mit einem ausländischen Kunden hatten wir auch noch nicht“, so Enders.



**Torsten Enders**  
Geschäftsführer der WÄTAS  
Wärmetauscher Sachsen GmbH

Foto: Wolfgang Schmidt